RIVALRY BETWEEN THE POWERS

大国的较量

中美知识产权谈判纪实

COAY
Books

目录
Content

- 一、“我们是在与强盗谈判！”（1）
- 一、“我们是在与强盗谈判！”（2）
- 一、“我们是在与强盗谈判！”（3）
- 一、“我们是在与强盗谈判！”（4）
- 一、“我们是在与强盗谈判！”（5）
- 二、泪洒华盛顿（1）
- 二、泪洒华盛顿（2）
- 二、泪洒华盛顿（3）
- 三、“中方立场大倒退”（1）
- 三、“中方立场大倒退”（2）
- 四、巨人的握手（1）
- 四、巨人的握手（2）
- 四、巨人的握手（3）
- 五、“铁娘子”言和（1）
- 五、“铁娘子”言和（2）
- 六、克林顿不肯作出承诺（1）
- 六、克林顿不肯作出承诺（2）
- 六、克林顿不肯作出承诺（3）
- 七、中国不怕2月4日（1）
- 七、中国不怕2月4日（2）
- 七、中国不怕2月4日（3）
- 八、美国人不敢离开谈判桌（1）
- 八、美国人不敢离开谈判桌（2）
- 八、美国人不敢离开谈判桌（3）
- 八、美国人不敢离开谈判桌（4）
- 九、艰难而圆满的句号（1）
- 九、艰难而圆满的句号（2）
- 九、艰难而圆满的句号（3）
- 九、艰难而圆满的句号（4）
- 九、艰难而圆满的句号（5）

一、“我们是在与强盗谈判！”（1）

中美知识产权的谈判临阵易帅，使另一个难得的人才脱颖而出。

接替佟志广率队出征的，就是此后活跃在国际经贸舞台的风云人物－－###。此时，###刚到外经贸部工作4个月，副部长的椅子还没有坐热。她来不及作什么准备，就披挂上阵，担任中国知识产权谈判代表团团长率团飞赴华盛顿。

美国贸易代表处的谈判官员此时还不了解###。他们从中央情报局紧急调集了所有有关###的资料，研究这位谈判桌上的新对手。

资料表明：###1962年大学毕业，此后长期在石油战线工作，先在兰州炼油厂任技术员两年，后到石油部机关工作三年。此后，到北京燕山石化总公司工作了20年，先后任技术员、技术科长、副厂长、副总工程师、副总经理，直到到公司党委书记。几年前，她才跳出石油战线担任了北京市副市长，分管北京市的工业和外贸工作。只是在这时候，她才算是与对外经贸工作挂上了钩。

这些资料提供的情况，也许使美国的贸易代表们暂时松了一口气。他们想：一个分管外贸的副市长与一个外经贸部的副部长毕竟是两个不同的角色，一般的招商谈判与中美之间这种针锋相对的大型谈判毕竟是两码事。这位谈判对手的简历以及她的性别，似乎使美国谈判代表多少产生了一点盲目乐观。

当###启程前往华盛顿的时候，国内的许多人也不禁为她捏了一把汗。面临这样一场艰苦的谈判，而且是在毫无准备的情况下仓促上阵，她这个自称“小女子”的人能应付得了吗？她过去没有从事过大型的对外谈判，能承担起如此重要的任务吗？即使她有天大的本事，在美国人似乎已经拿定主意要对中国进行贸易报复的情况下，能够力挽狂澜吗？这些，都是当时人们的担心。

关于###，有这样两个评价。一个是别人对她的评价：这“小女子”工作起来有着超过男子的魄力，敢于拍板，杀伐决断，具有大将风

度。一个是她的自我评价：我这个人，第一，肯干；第二，能干一行，学一行，爱一行。这两种评价讲的是一个侧面，足以说明###的工作精神及超过常人之处。

关于###，知情者讲了这样两件小事。一件事：她还是一个女大学生的时候，独身一人到贵州省为煤炼油选点，跑遍了黔东南的十多个县，赶火车，搭卡车，有时候还步行。夜里，住在路边小店，外衣也不敢脱，怀里牢牢揣着装着路费的钱包，囫囵打个瞌睡，清早继续赶路。当她圆满完成任务回到学校后，同学和老师们对这个年轻娇小的女大学生不得不刮目相看。另一件事：她在北京燕山石化总公司工作期间，曾经是全国石油化工系统正局级干部中唯一的女性。一位记者描写第一次见到她的情景时说：“在几百个高高大大的男子汉中，我一下子就找到了她，她是那么娇小，与这些顶天立地的男子汉相比，竟像一个未成熟的少年。”###自己也说：“我几乎是从男人堆里干出来的。”从这两件小事中，我们可以看到###成长的道路，看到她那种格外要强的性格。

一次是与加拿大的企业家会谈，她的演讲结束后，大老板们兴高采烈地说：“我们不仅进口中国的商品，而且要进口像MADAM WU这样的部长。”一次是与美国IBM新任总裁会谈，这位总裁在会谈后耸耸肩膀幽了一默：“真不知IBM新任总裁应该是我，还是你。”

一、“我们是在与强盗谈判！”（2）

记者们对这位女部长有一种特别的好感。在北京，只要听说是由###举行的新闻发布会，记者们都会怀着极大的兴趣去参加。不单是为了听一些情况，而且是为了见一见###。这不单是由于###口才很好，应变能力很强，能够对答如流，而且因为她从不按讲稿讲话，不讲千篇一律的套话，不讲没有内容的空话，也不爱讲拘谨刻板的官话，表现出了少有的坦率和真诚。如果有人搞突然袭击似的提问，不仅难不倒她，反而更会使她敏捷的反应能力得到酣畅淋漓的发挥。

国外的记者同样喜欢###。

###到俄罗斯联邦远东地区考察的时候，曾受到几位俄罗斯记者突袭式的采访。那是在一次宴会散后，###站在饭店的阳台上，面对阿穆尔湾一个建筑物正在沉思。这时，俄罗斯记者普列亚欣把她截住，出其不意地发出了连珠炮式的提问。而当时毫无准备的###对答如流－－

记者：“英国有句话：‘女士们往前走’。您对这句话有何看法？”

###：“我正在往前走。这是说要跟上时代步伐。中国改革开放的步伐很快，世界经济与科技也在飞速发展，必须向前走，才能不落后。”

记者：“您的座右铭是什么？”

###：“一个是古代著名诗人屈原的名句：‘路漫漫兮其修远，吾将上下而求索’。一个是你们原苏联《钢铁是怎样炼成的》一书作者奥斯特洛夫斯基所说的：‘人的一生应该这样度过，当他回首往事的时候，不因虚度年华而悔恨，也不因碌碌无为而羞耻。’”

记者：“你是理想主义者，还是现实主义者？”

###：“我是现实主义者。国家强大是实干出来的，不是空想出来的。”

记者：“如果您突然落在一个荒无人烟的岛上，您首先选择什么？”

###：“我要垦荒，为自己创造生存的条件。”

记者普列亚欣显然早有“预谋”，事先拟好了一些古怪而刁钻的问题，如：“您认为您达到部长的岗位容易吗？”“您是否经过了竞争才证明了自己比别人更胜任这一工作？”“您是否专制？”“您的工作与私人生活是否有冲突？”“您内心是否向往更高的职务？”###对这些问题都作了坦率的令人称绝的回答。

旁听这次谈话的俄罗斯记者不约而同地为中国女部长精彩的回答叫好。

在整个采访期间，一个长着满脸大胡子的俄罗斯摄影记者一直忙忙碌碌为###拍照。当提问结束时，他突然走到前面，提出一个问题：“允许我亲亲您吗？”###则用俄语大大方方地回答：“可以。”在场的所有记者禁不住都鼓起掌来。

普列亚欣如何也忘不了这个夜晚的采访。他在后来发表的访问记中写道：“从这位不平凡的女姓身上，我们看到了充满生机与活力的整个中国的民族性格。###正是这这种性格最完美最鲜明的再现。”

人们都说，###很潇洒。

###这样说：“人前的潇洒，是用人后的艰辛劳动换来的，是一个人的修养和素质的综合体现。”短短一句话，包含了太多的内容，几乎可以说明她的一生。

此时，在她匆匆飞往华盛顿的时候，不知是否预感到，这是历史和时代给予她的一次难得机遇。对共和国来说，也从此发现了一个难得的国际谈判人才。

###率中国代表团于11月21日抵达华盛顿。这时距美国设定的“最后期限”只剩下 6 天时间。双方都感到，谈判的回旋余地已经不多了。

一、“我们是在与强盗谈判！”（3）

按照事先的商定，这一轮谈判共谈两天。两天时间能把双方之间的深刻分歧全部弥合，最终达成协议吗？对此，谁的心里也没有把握。

中方是带着诚意，抱着解决问题的态度前来谈判的。启程之前，新成立的国务院知识产权领导小组召集有关部门专门开了协调会议，对谈判中可能出现的问题，对美国方面提出的要价，以及中方可能作出的最大让步等，都作了认真的研究。在此基础上，形成了一个可供最后达成协议的文本。在这个文本背后，还得到了中国政府的一些新的授权，当然，这些授权是在最关键的时候才能打出的牌。根据谈判需要，代表团还会及时向北京提出新的请求。中方不希望看到贸易大战的发生，也不希望看到中美关系为此再出现新的麻烦。

现在，要看美国方面是否真的怀有诚意了。

当中美两国代表在谈判桌前相对而坐的时候。梅西盯着面前的###，脸上露出了一丝不易察觉的庆幸。这位常常在佟志广妙语连珠的幽默和嘲讽中被弄得非常尴尬的美国贸易副代表，对眼前这位在国际贸易谈判中还名不见经传的女性表现出一种轻蔑的态度。他就好像一只常常被斗败的公鸡，这一次要抖一抖威风了。

按说，在中国代表团新团长到来的时候，梅西应当表现出起码的外交礼仪。且不要说这种礼仪涉及到两个国家的重要关系，即使是两个初次相识的人，也应当寒暄一下呀，但是不，梅西一上来就凶相毕露！

“我们是在与小偷谈判。”

梅西冷不防地给###来了这么一个下马威。

这句冷冷地甩过来的开场白，是中国代表没有想到的。往日的梅西并不是这样刻薄，也不是如此尖酸。他总是尽量地表现出一种温文

尔雅的风度。今天他的温文尔雅哪里去了？大国风度哪里去了？今天的样子，倒像是一个骂街的泼妇了。

应该说，这不是本来性格的梅西，却是一个具有丰富谈判经验的梅西，或者准确地说，这是一个熟练掌握了谈判技巧、善于在谈判桌前进行表演的梅西。

梅西使出的这一着，与当时的谈判形势也是一致的。谈判已经处于关键时刻，美国舆论发出一片制裁叫嚷。“最后期限”已经来临，“定时炸弹”即将爆炸。美国人过高地估计了这种高压手段产生的影响，错误地认为中国的谈判代表已经处于慌乱之中。于是，他要在这种时候再给中方重重一击。

谈判厅里死一般沉寂。

中方一些代表来不及作出反应，目光刷地一下集中在了###身上，不由得为她捏了一把汗。美方代表也盯住了###，猜测###可能作出的回应。

然而，这种沉寂极为短暂，只不过是一刹那。几乎就在梅西的话音还未完全落下来的时候，一个响亮而威严的声音掷地有声：

“我们是在与强盗谈判！”

这是###的反击。

双方代表都被这一声怒吼震住了。

大家没有想到，###的反应如此敏捷，口气如此强硬。好厉害的“小女子”，真是以血还血，以牙还牙。

谈判桌上的形势一下子扭转过来。

该是梅西感到尴尬的时候了。他本来想占个便宜，没料到自讨没趣儿，本来想一开始就在气势上压倒中对方，没料到反而被###的回击弄得手足无措。一时，他竟显得傻楞楞的，不知道该如何回应了。他已经意识到，自己的开场白所造成的伤害是无可挽回的。他必须为自己的失礼付出代价。

一、“我们是在与强盗谈判！”（4）

###继续反击：“请看你们博物馆里的收藏，有多少是从中国搞过来的？据我所知，这些中国的珍宝，并没有谁主动奉送给你们，也没有长着翅膀，为什么却越过重洋到了你们手中？这不能不使人想到一页强盗的历史。”

梅西哑口无言。

###：“请问，你们美国市场上有没有盗版产品？难道这里就是一方净土？你们美国也曾经是世界有名的盗版大户，对欧洲的知识产权盗用了上百年。伯尔尼公约已经存在了近百年，你们参加这个公约才几年？”

梅西仍是无言。

###：“再请问，在美国，有没有盗印盗录的中国产品？据我们所知，你们的音像市场上就有未经允许私自翻录的中国录像中国图书。”

###一连串地反击真是义正词严，驳得美方代表非常尴尬。

美国人意识到中国这位新团长是一个很难对付的对手。

中方代表则高兴地看到自己有了一个新的好主帅。

双方也都意识到，接下来的谈判将是一场势均力敌的较量。

被###狠狠地敲了一下之后，梅西的态度显得乖多了。他再次表现出了高超的表演才能，一下子便收敛了刚刚还溢满在脸上的那种杀气腾腾的神色，态度顿时温和起来，甚至还露出了笑容。好像刚才那一场交锋根本就没有发生。

###利用这种开始缓和的气氛，历数了中国在保护知识产权上取得的成就，陈述了中国政府在这个问题上的坚定态度，并明确指出美方不应该对一个发展中国家提出完全超出其经济发展水平的不切实际的过高要价。尽管这是###第一次就知识产权问题作系统发言，但人们发现她讲的很内行，很实在。

梅西：“我们承认中国在知识产权保护上是有很大进步的。这主要表现在，中国制定了著作权法并于1992年6月1日生效；同时中国通过了对计算机软件进行保护的实施细则。我们对此是欢迎的。”

###：“我要提醒梅西先生，中国在知识产权方面的进步，绝不仅仅是这两点。这两点，仅仅是在今年中国的两个大的措施而已。实际上，中国早在1982年就通过了商标法，在1984年就颁布了专利法……”

梅西：“我也要提醒中方，仅仅有了法律还是不够的，还必须使法律提高保护标准。中国知识产权法律的保护水平达不到国际标准，因而不能有效地保护包括美国公民在内的外国公民的知识产权。比如说，中国的著作权法，只对外国人首先在中国出版的著作才给予保护，而在本国出版的著作则达不到有效的保护。这不符合通行的国民待遇原则……”

###：“许多国家的著作权保护都经历了这个阶段。中国的著作权法从总体上讲是达到了相当的保护水平的。至于其中的一些问题，将会通过中国加入国际版权公约得到解决。这已经列入了中国政府的议事日程……”

谈判双方都表现了克制，开始心平气地对话。

大的原则是不能让步的，小的问题上则可以表现出灵活务实的态度。

美方变换谈判的策略，暂时把版权问题放在一边，死死缠住专利问题不放。他们抓住了中国在专利保护上的一个弱点，即：中国的专利法中没有关于对药品和利用化学方法获得的物质授予专利的条款。

双方代表就此展开了激烈的争论。

美方：“使人不能理解的是，中国的专利法已经实行了多年，却始终未在向国际标准靠拢方面有什么新的进展。尤其是对药品和利用化学方法获得的物质不授予专利权，这就造成了我国的专利产品在中国大量被仿制。”

一、“我们是在与强盗谈判！”（5）

中方：“这个问题我们将在今后专利法的修改中予以解决。”

美方：“我们要求中国尽快修改专利法，加入保护药品和化学物质的条款。中国应该在明年就完成对一些条款的修改。”

中方；“何时修改、如何修改中国专利法，这完全是中国的内部事务。美国没有权利对中国的立法工作提出时间表。”

美方：“大量仿制我国的专利产品，难道只是你们中国的内部事务吗？作为被侵权的一方，我们有权利对中国制止侵权的法律问题提出要求。”

中方：“立法问题由我国全国人民代表大会决定，而不是我们谈判代表能够决定的。同样的道理，你们美国贸易代表处能够支配国会吗？你们可以发出命令要求美国国会于某年某月修改某部法律吗？”

美方不得已退了一步：“在中国立法机构对专利法进行修改之前，我们要求中国政府采用行政措施，保护美国药品和化学物质的专利在中国不受侵害。”

关于专利的争论，使中方感到相当被动。

中国确实存在着对美国药品的仿制问题。我们无法否认这个事实。尽管这不是一个国家的问题，几乎所有发展中国家都对外国药品进行仿制。但这种仿制毕竟是不光彩的，毕竟是侵犯了发明者的专利。发明一种新药，从新化合物的筛选到批量投入生产，往往需要长达十几年的时间，平均花费 2 亿美元；如果利用逆向工程对其进行仿制，花几百万美元、用十几个月时间就能达到同样目的。大量的仿制，使发明研制者及企业的巨大投入得不到应有回报，甚至，可能血本无归。美国每年用于新药研制和开发的费用达到１００亿美元，这不是一个小数字。自然，他们要极力争取药品的专利，反对仿制。美国人对此耿耿于怀，绝对是有道理的。

所以，要想在谈判中取得主动，就不能老在药品问题上兜圈子。中方代表意识到，如果总是被动应战，兵来将挡，水来土掩，就不能在谈判中获得有利地位。于是，他们调整了谈判策略，开始主动进攻。

中方："美国在专利保护上也未必尽善尽美。美国专利商标局违反巴黎公约的原则，对外国专利的申请采取歧视政策，对美国国内的侵权行为不予处理。这难道符合国民待遇原则吗？"

美方："你们能拿出证据来吗？"

中方："当然有证据。"

中方代表摆出了美国专利商标局歧视国外产品的一些实例。

中方的商标问题专家也上前助战："你们这个专利商标局的问题，我们还没有算账呢。这里，我们带来了中国一些企业的反映。比如说吧，我国青岛啤酒商标在美国被侵权案，拖了很久，至今没有解决。"

美方对此不置可否。

中方继续进攻："你们核准美国一家公司以中国国名'ＣＨＩＮＡ'作为商标注册，严重损害了中国的利益，也是对中国国名的不尊重。"

美方陷入被动，很恼火："现在我们是在调查中国的问题！"

中国："谈判是平等的，也不能无视美国的问题！"

美方："中国的专利法达不到国际标准。"

中方："美国的专利法也离国际标准很远。"

美方："无论如何，中国必须尽快修改专利法。"

中方："美国也必须修改专利法，删除那些对国外申请者进行歧视的条款。如果自己达不到国际标准，有什么理由来指责别人？"

双方代表围绕专利问题争论得面红耳赤，嗓门也越提越高。

谈判厅的情形是，一个代表在前面冲锋，其他代表在后面助战。一会儿是一对一的辩论，一会儿是集体对集体的舌战，一会儿有条有

理的陈述，一会儿是逐句逐句的反驳，有时所有的人都激动起来，众口齐开打起乱仗。

此时的谈判场面真是火爆爆的。

一番激烈舌战之后，双方代表似乎都觉得有点累了，于是重又开始平心静气的理智的讨论。双方代表把所有的分歧理一理，把两个国家的专利法文本摆在一起进行对照，这时就发现，两国的专利制度存在着巨大差异。

由于有了这种更为深刻的差异，谈判双方的分歧就难以弥合。双方都认为自己有理。也确实是谁都有理。只是你的理与我的理本身就不同。从不同的理出发来讨论究竟是谁有理谁无理，怎么能一下子就谈得拢呢?

谈不拢就辩论。一辩论就激动。一激动就提高了嗓门。一提高嗓门就开始争吵。一争吵就听不进对方的道理。于是谈判厅里又出现了难解难分的场面。

美方又说：“你们中国人是小偷！”

中方回应：“你们美国是强盗，是帝国主义！”

谈了两天，吵了两天，吵得头昏脑胀，到底还是谁也没能说服谁。

中国代表团向国内打电报汇报了谈判遇到的难点。

要不要在专利保护上作出让步？谈判需要这样一张牌。

二、泪洒华盛顿（1）

原定为期两天的谈判，不得不延长了整整五天。

中方代表团预订了23日的返程机票。这一天是星期六，美国人的休息日。美国人很看重自己的休息日，没有特殊任务一般不会放弃。

但在星期五，梅西留下话："请你们不要走，不要错过这次机会，我们将在星期六、星期日全天恭候。"

于是，中方代表退了机票，重新回到谈判桌前。

双方的意见在这种交换中逐渐接近。

25日这天，谈判持续到了子夜时分。双方代表走出贸易代表处的时候，有一大群记者一直在夜色中等候，他们把谈判代表紧紧围起来，急切地询问谈判进展情况。希尔斯也向记者宣布："谈判取得了很好的进展，双方就将达成协议。"

26日是"最后期限"。

天刚刚亮，双方代表就带着一脸倦容走进谈判厅，立即开始谈判。显然，双方代表昨天夜里都没有睡，利用最后的时间紧急向最高决策层汇报情况，紧急商量最后一天的对策。大家都知道，剩下的时间不多了，应该是结束谈判的时候了。

谈到下午，协议草案中大的原则已定。

谈到夜里，剩下的只是技术细节问题，只是双方文本的翻译问题。

谈到零时，签订协议只剩下了一道手续了。

这时候，双方谈判代表的心情都开始放松了。他们好像是排雷的勇士，经过漫长的惊险的经历，终于在最后一刻排除了心头悬着的隐患。

双方代表互相有了友好的表示。横眉竖眼的态度不见了，大家突然都由对手变成了朋友。有人开始伸懒腰，有人开始说笑话，有的美

国代表离开自己的座位，来到中方的座位走一走，问一问家庭，问一问孩子，问一问生活。

中方代表对美方说：“快准备签订协议仪式上的香槟酒吧。”

美方：“你们想喝什么牌子的香槟？美国可是有多种牌子。”

中方：“那就看你们的诚意了。”

美方：“这与诚意有什么关系？”

中方：“如果有诚意，就拿出最好的。”

接着双方就哈哈大笑起来。

无论是中方代表，还是美方代表，此时都有一种大功告成的感觉。或者更准确的说，是一种如释重负的感觉。多少天来压在心头的一块沉重的石头终于就要落地了，多少天来一直绷得紧紧的心弦终于可以松弛下来了。人在谈判的紧张时刻，头脑中的那根弦真是绷得太紧，几乎就要绷断了，神经就要承受不住了。现在，松弛下来，该是多么好呵。这种轻松感，真让人感到是一种莫大的幸福。

这种幸福感是共同的。双方代表这时候竟觉得是一个战壕里的战友，共同来完成了一项重要工作。这时的谈天是朋友似的谈天，交流是朋友间的交流。

不过，这种成功似乎来的太快了些。

这多少又让人心里有那么一点不塌实。

一位中方代表好像有什么预感，带着疑问的口气说：“华盛顿的天真的会是蓝的？说不定什么时候就会飘来那么一块不祥的阴云……”

话音还没落，只见梅西从外面走进谈判厅。他轻轻地走近###，说：“请跟我来，有一件重要的事情，要通知中方。”

在场的人都发现，梅西的脸色是阴沉的。

###腾地一下站起来，跟着梅西走出门去。

所有谈判代表都瞪大了眼睛目送着###。

有一种预感，一种说不清道不明的预感。弄不清这种预感是怎么来的。可能是成功来的太快了吧。来的太快，反而让人开始生疑。谈

判似乎不应该就这么结束。美国人还没把中国折腾够，不会就这么轻而易举地放过中国。

二、泪洒华盛顿（2）

谈判厅的气氛重新凝固起来。

大家都在猜测###被突然叫去意味着什么。

###在美国贸易代表处里听到的是一个令人吃惊的消息－－美国贸易代表希尔斯已经背着中方代表，单方面宣布谈判破裂！

两个小时前，就在双方谈判代表正在议论香槟酒的时候，希尔斯已经召开了记者招待会，发布了一份《新闻公报》，宣布到此为止的中美知识产权谈判未能就保护美国知识产权的具体措施达成协议，美国将对中国的价值１５亿美元的１０６种商品征收１００％的关税。希尔斯对记者们说：“这些谈判未能解决问题，我感到很失望。美国已经尽了最大努力，然而中国的建议说到底是不够的。”

两个小时后，梅西才就此向###作出通报。

简直是岂有此理！

###脸上顿时升起一股怒气。

###：“我代表中国政府代表团表示强烈抗议。美国的做法是不公正的，不符合双方的利益，我们对这种做法表示遗憾。”

随后，###带着怒气重返谈判厅。

谈判厅里每一双眼睛都盯着她。所有的目光都在急切地向她问着同一个问题：到底发生了什么事?

###：“谈判已经破裂。撤！”

晴天霹雳！华盛顿的天真是说变就变。

中方代表迅速回到了冷冰冰的现实中。刚才那种欢快和轻松，好像仅仅是刚刚有过的一种幻觉。没有人再谈香槟酒，现在唯一关心的就只有返程机票了。大家一个个迅速站起身来，收拾手中的材料，随着###向门口走去。

部分美国代表此时也蒙在鼓里。他们也不知道究竟发生了什么事。这让人意外的消息也使他们措手不及。他们也有一种被期骗、被

愚弄的感觉。

双方代表什么话也不说。这时候，大家又不是朋友了，又变成对手了。不过，美方代表好像一群做错了事的孩子，一个个低头不语。

###就要走出门的时候，梅西走过来，拦住了她。

梅西："###女士，请先不要走。我有话要对你说。"

###没有心思听他再罗嗦："这时候了，还有什么好说的。"

梅西："你听我解释一下。"

###："你们单方面宣布谈判破裂，没有什么好解释的。"

梅西确实想作出解释。但是，有什么好解释的呢？无非是在知识产权谈判之外发生了什么，无非是美国政府和国会之间的交易还没有谈妥，无非是美国还要利用知识产权问题继续向中国施压。

此时，美国国会正在就中国问题进行辩论。一些议员抓住关于中国的一些道听途说，抓住所谓的人权问题、劳改产品问题等无理纠缠，节外生枝。国会里的气氛影响了贸易代表处谈判厅的气氛。

美国人到底是谈知识产权呢，还是谈人权？到底是谈贸易问题呢，还是谈政治？无疑，美国人要谈政治，谈人权，谈西藏，谈移民，谈劳改犯，谈最惠国待遇，然后，才愿意谈判知识产权。知识产权只是他们手中的一张牌而已。其他问题虽然不在知识产权谈判的议程中，但它们又无时无刻不在影响着谈判，左右着谈判。

美国人竟然如此无礼。怎么能背着中方单方面宣布谈判破裂？怎么能在就要签订协议的最后一刻撕毁协议？不是中方要撕毁，而是美方要撕毁。自己撕毁了协议，却把谈判破裂的责任推给中方，这是多么霸道，多么傲慢！

对此，###是绝不能接受的，所有中方代表都绝不能接受。

###没有理睬梅西，拂袖而去。

二、泪洒华盛顿（3）

返回大使馆的路上，###一句话也没说。大家看到，她在尽力克制着自己的情绪。所有的代表也都一言不发。他们乘坐的车子里死一般沉寂。

这时候已是凌晨4点多钟，车外是浓浓的夜色，没有月亮和星光。

华盛顿的夜空灰蒙蒙的。

回到大使馆，大家发现每个房间里都摆着很多水果和食品，是中国驻美的五矿公司特意送来慰问的。但此刻大家都没有一点胃口。

###立即连夜召集代表团成员开会研究对策。会议的气氛格外沉闷。###刚说两句话，声音就哽咽了，眼泪也抑制不住地流了下来。

在场的人也禁不住跟着哭了。

特别是几个女同志哭得更厉害。

他们受不了美国的欺负，感到自己的民族尊严受到了侮辱。

###是个非常好强的人，尽管她没有参加前几轮谈判，匆匆忙忙地就来到了前线，但她还是希望能在这个紧要关头达成协议，避免谈判破裂。但谁能想到，谈判之外的因素在最后一刻制约了谈判。她又是一个极易动感情的人。作为一个首席谈判代表，她满怀着对祖国对人民的深厚的感情，生怕给国家和人民造成损失。她深感自己肩上的担子很重很重，不敢有丝毫懈怠，夜以继日连轴转地拼命工作，以最大的努力争取谈判成功。但谁料到，眼看就要成功，骤然风云突变！

###劝大家不要伤心。

大家也劝###不要伤心。

但他们实在咽不下这口气！

代表团请示国内后，决定立即返回祖国。

接着，大家关心的第一件事就是机票怎么样。

大使馆回答说机票问题不好解决，希望大家能多留一天。

但代表们都说：“我们一天也不想留在美国。”

别说在华盛顿多呆上一天，就是多呆上一个小时也让人难受。华盛顿的天此时是阴郁的，空气是凝固的。这空气压得人几乎喘不过气来。代表们心里一个个都觉得憋闷得要死，恨不得立即就回到自己的祖国。

他们一遍遍地催问机票。

订票的同志说："头等舱是肯定没有了，是否可以这样，大家分批走。###部长多留一天，明天买到头等舱再走。"

###："坐普通舱也走！"

晚上 7 点，梅西又来请###，试图向她解释原由。

###："我们中国代表团对美国政府的做法表示严正抗议。美国出尔反尔，出于国内政治需要，蓄意破坏这次谈判。谈判破裂的后果完全应由美国方面承担。"

梅西："请###女士不要发火。有什么话可以继续谈。"

###："没什么好谈的。我不愿意再在美国多留一天。"

第二天一早，###在张月姣的陪伴下赶到机场。临行前，美方又一次改变主意，并通知###：希望再谈判一次，是否制裁推迟在1月16日定夺。

此时，在北京，中国外经贸部发言人已经向新闻界宣布了一份对美进行反报复的清单。一旦美方的报复生效，中方的反报复措施将立即生效。

中国外交部发言人也指出："中方对美国单方面宣布对华制裁的作法表示遗憾。我们仍然愿意本着合理解决问题的态度与美国政府继续举行务实的、认真的谈判，努力争取达成双方满意的结果。"

在外交部发言人对中外记者说这番话的时候，###已经登上飞机。由于是临时买到的票，她和张月姣坐在航班的最后一排普通座位上。两位女性无声地坐在那里，仍然是满脑子的谈判，心里窝着的一口气怎么也吐不出来，窝得心口直疼。

飞机离开地面的时候，张月姣发现，###的眼眶里噙满眼泪。这位刚强的女性一直在克制着自己，但这时，她再也抑制不住了。

张月姣的眼泪也唰地一下流了出来。

两位女性的手叠在一起，互相给予心灵的安慰。

三、“中方立场大倒退”（1）

1991年12月16日，北京天气寒冷。梅西率领美国知识产权代表团又一次来到中国，给正值严冬的北京增添了一股冷飕飕的寒气。

这时美国对中国进行的6个月知识产权调查已经结束，对中国进行贸易制裁的产品清单已经公布。但美国人又施出缓兵之计，以“需要向美国各界征求关于贸易报复清单的意见”为由，将实施制裁的时间向后推迟了。推到什么时候？1992年的1月16日。这等于说，他们把那颗已经到点的“定时炸弹”的指针又向后拨了一下，把那个已经燃烧到起爆点的导火索又抻长了一截。

这既是美国人打出的一张新的“时间牌”，也是他们展开的一场心理上的攻坚战。他们要利用这段时间继续向中国施加压力，直至逼中国低头。他们试图把人们已经绷得直直的、紧紧的、就要绷断了的神经再使劲儿拉上一拉。

梅西是来拉中国的神经来了。

希尔斯在华盛顿为梅西一行打气助威。就在梅西到达北京的当天，希尔斯在华盛顿举行了一次记者招待会，对中国发出新的威胁。

在回答新华社记者的提问时，希尔斯态度强硬地说：“美国需要中国对专利保护和版权保护提出具体方案，如：何时参加《伯尔尼公约》和《日内瓦公约》，如何履行对美国知识产权进行保护的义务等。”

记者：“你认为中国代表团在谈判中作出的让步还不够吗？”

希尔斯：“我不认为中国在过去的谈判中提出的方案是一种让步。因为，保护别国的知识产权本身就是一种吸引投资和技术转让的途径。”

记者：“你认为一场贸易战真的会发生吗？”

希尔斯：“中方代表已经得到了这一通知。他们非常清楚，如果1月16日之前达不成协议，美国随后就将实行报复关税。”

同一天，美国的新闻舆论也发表了杀气腾腾的报道。报纸上简直是一片制裁之声。美国《商业日报》刊登的一篇报道口气大得很，标题是：《美国规定1月16日为中国解决贸易争端的最后期限》。

在华盛顿的呐喊助威下，梅西胆子更壮了几分，一走进谈判厅就摆出了怒气冲冲地架势。他心里非常清楚，按照美国最高决策层的内部指示，现在还不是达成协议的时候，不到最后一分钟就不可能达成协议。这次来北京的目的，只不过是利用谈判的机会再对中方敲上一敲，能敲出多少，就敲出多少。为此，他与其同事们事先认真研究了如何逼迫中方低头的战略战术，其战略是：以贸易制裁为谈判基调对中方进行恐吓。或者换句话说：拿起制裁的大棒在中方头上狠劲挥舞。其谈判的战术是：与中方吵架，吵得越凶越好。

然而，梅西打错了算盘。

这次北京之行，注定要成为他最失望的一次。

梅西发现，谈判厅里的气氛与自己的想象大不相同。中方代表的脸上明显地记录着上次在华盛顿所受的屈辱。没有通常见面时的那种寒暄，也没有礼貌友好的握手。如果说中方有什么表示的话，那就是一副大气凛然，就是不肯向任何人低头的自尊、自信和自重。梅西暗想，显然是美方在上一轮谈判中单方面宣布谈判破裂的行为激怒了中国。中方似乎拿定主意要在这新一轮谈判中报一箭之仇。他立即意识到，自己精心制定的谈判策略是行不通的。

他不敢一上来就吵架了。

梅西发现，今天面对的中方代表团是一个非常强大的阵容。参加谈判的中方代表比以往任何一轮都多，对面的座位坐得满满当当。除了原有的谈判人员外，还出现了一些新面孔。特别引人注目的，是###身边的三员大将－－国家专利局局长高卢麟、国家版权局副局长刘杲、国家科委体制改革司司长段瑞春。

三、“中方立场大倒退”（2）

这三员大将的出现，给梅西形成了很大的精神压力。他知道，这是中国知识产权管理部门的几个重要官员，是中国制定知识产权政策的关键性人物。

梅西顿时感到自己身单力薄了。

梅西想为上一轮谈判美方的失礼作出解释。

没等他开口，###就来了一个简短而强硬的开场白。

###：“美方在上轮谈判中没有对中方的极大诚意和巨大努力作出反应，相反，执意要对中国进行贸易报复。中国人不怕报复。如果美国实施报复，我们也将实施同等的贸易报复。我们始终认为，中美关系最重要的原则是：对话比施加压力更有效。解决目前问题的依据，应该是中美两国已经参加和准备参加的国际公约。中方不作出超出这一水平的承诺。任何一方不应将自己的国内法强加给另一方。”

###短短的几句话，把中国代表团在这轮谈判中的基本立场阐述得非常清楚，实际上，等于一开始就把美国的过高要价坚决拒绝了。

圈外人士也许不完全理解这番话有什么特别之处，但对谈判圈内人士来说，其中有两处非常关键的地方，这就是：一，“依据应该是中美两国已经参加和准备参加的国际公约”。言外之意是说，中国将按照《伯尔尼公约》、《巴黎公约》等作为依据。二，“不作出超出这一水平的承诺”。言外之意是说，中国不准备按照尚未达成的关贸总协定乌拉圭回合谈判中关于知识产权的协议草案办。而这正是美国人所要求中国做到并作为其在谈判中的基本要价的。

如果说别人可能不完全明白###这番话中的含义，但对梅西来说，他已经非常清楚地听到了一个信号－－中方在这轮谈判中不可能作出妥协。

接着，###介绍了高卢麟，请他就专利权保护问题发表讲话。

梅西这次突然插话道：“高先生，我很关心你的这段发言。我们所要知道的正是这一点，中国什么时候修改专利法以及如何修改专利法？”

高卢麟：“这是我国立法机关的事情。”

###提醒梅西：“请不要打断高先生的发言。”

接着，高卢麟继续他的“专利宣言”。

梅西又有几次试图打断高卢麟的话，都被###制止了。

梅西于是表现出一种恭恭敬敬的态度，坐在那里很驯服地“听课”。

高卢麟讲完最后一句话的时候，梅西看了看手表，整个发言足足用了45分钟。梅西无可奈何地摇了摇头。

不等美方代表插进来讲话，主持谈判的###向美方介绍了国家版权局副局长刘杲，说：“下面，请刘杲先生介绍一下中国的版权保护情况。”

刘杲也足足讲了45分钟。

两个人讲完以后，一个上午的时间就过去了。

直到此时，美国人还几乎一言未发。

梅西一直坐在那里无奈地听着，其间曾经几次想插话，但被中方挡了回去。

梅西瞪大了困惑的眼睛。

其他美方代表也和他一样瞪大了困惑的眼睛。

中午休息的时候，美国代表团中出现了少有的沉闷。他们一边吃饭一边议论。有的说：“今天，中方的立场大倒退。”

有的说：“没想到他们把上次谈判中的承诺也收回了。”

有的说：“看来，中国真的准备好要打贸易战了。”

中国代表团中则出现了少有的活跃气氛。代表们也是一边吃饭一边议论。

有的说：“我觉得今天的谈判特别解气。”

有的说：“这是历次与美方谈判中最叫人解气的一次。”

有的说：“今天可算是狠狠地敲了美国人一顿。”

有的说：“这就叫东风压倒西风。”

下午，谈判继续进行，仍然是中方的气势压倒了美方。

这轮谈判共用了一天半时间。美国人没有得到任何东西，所有的谈判计划都落空了，既没能敲一敲中国，也没能真正打探到中国的底牌。

谈判结束时，梅西不住地摇着脑袋，带着一副非常沮丧的表情对###说：“###女士，我感到很失望，我觉得很沮丧。”

###则硬朗地回应说：“不要失望，不要沮丧。我们还是可以谈的嘛。”

梅西带着美国代表团垂头丧气地离开了谈判厅。

梅西回到驻地以后立即通过美国大使馆向华盛顿发了一封电报：中方在这轮谈判中没有表现出灵活性，取消了早先已经作出的让步，谈判立场大倒退。他得到的密令并不是立即进行报复，而是：力争再次谈判，立足达成协议。

美国并不想真的与中国搞僵。

人们注意到，这一时期中美关系已经出现了一些缓和的迹象。就在这轮谈判开始的一个月前，即1991年11月15日，曾于两年前因北京政治风波宣布对华停止高层接触的美国国务卿贝克率团正式访华。他在北京受到了###、###、###等中国最高领导人的接见，双方进行了长达18个小时的会谈。贝克的这次访问，为中美关系的改善确定了一个基调。贝克在北京说了这样一句意味深长的话：“我的来访就意味着暂停高层接触的制裁实际上已经不存在了。”

梅西在离开北京之前，心情急切地拜会了当时还是经贸部部长的李岚清，?望中方解释对知识产权谈判的立场。

李岚清对他说：“希望中美双方在谈判中均能作出让步，以推动问题的解决。”

李岚清的话实际上是向美方发出的一个重要信号：中方还是可以继续谈判的。

梅西听了以后如释重负，神情与前两天不大一样。

双方留下余地，一致同意在1992年1月16日之前再举行一轮谈判。

四、巨人的握手（1）

随着1992年新年的开始，中美知识产权谈判进入了最后关头。眼瞅着1月16日这个决定性的时刻一天天逼近，中美双方都清醒地意识到，谈判已经到了关键阶段。是双方握手言和，还是触发贸易大战，必须作出选择了。

元旦过后，美国贸易代表处发来邀请，希望###率中方代表团到华盛顿进行最后一轮谈判。中方经过认真研究，决定接受这个邀请。

1月9日，###率领中国知识产权谈判代表团离开北京，登上了前往华盛顿的飞机。代表团一共16人，是历次赴华盛顿谈判中人数最多的一个团。团长：###；副团长：高卢麟、刘杲、段瑞春。此刻，作为中国代表团的成员，心理压力是相当大的。他们一次又一次地研究美国人已经公布的对华贸易报复清单，从中感到了自己肩上担子的份量。

美国拟征收高额关税的中国产品清单上，共列出了106种产品，总价值为15.9亿美元，其中有：女式丝绸服装：2亿美元；

橡胶和塑料鞋：1.68亿美元；

皮革箱包类：1.36亿美元；

收音机和收放机类：1.36亿美元；

珠宝；

青岛啤酒；

……

这15亿美元的贸易报复意味着什么呢？如果我们仅仅以为它将使中国损失15亿美元，这种理解就过于简单化了。在代表团成员们看来，这些枯燥的数字后面，不知该有多少中国工人、农民的切身利益。

美国人拟定的这张报复清单够毒的。他们可谓绞尽了脑汁、费尽了心机，一定要打在中国最疼的地方。这些打击目标，都是对国际市场特别是美国市场依存度相当高的中国产品。拿纺织品和丝绸来说，

1990年，这两种产品的出口已经占到当年本行业工业总产值的58.9%和80%。而在全部出口产品中，美国市场又是第一大出口市场。其它产品如鞋类、箱包类、钟表类、玩具类产品也是如此。如果美国对这些产品实施100%的高关税，也就意味着要把这些产品赶出美国市场。这些产品一旦退出美国市场，该销售到哪里呢？国内市场已经饱和，其它国家的市场还没有开辟。国内许多企业，特别是东南沿海地区的许多企业将会因此而被迫停产或关闭。那么，这些工厂的成千上万的工人们该怎么办？面临的将是一条艰难的生活道路－－失业。同时，为这些企业提供原材料的农村，如安徽、湖南、湖北等地的种桑养蚕基地，也有成千上万的农民兄弟为出口产品的需要日夜操劳。一旦大批纺织和服装企业停产关闭，农产品原料无人问津，他们的生产生活该受到多么大的影响？所以说，清单上的枯燥数字与人民的利益是联在一起的。

贸易大战该会使多少人蒙受经济损失？

避免这场贸易战，是谈判者肩负的重担。

中国代表团就是带着这样的心情走进谈判厅的。

不过，谈判厅的气氛与人们想象的情形有些异样。尽管围在门口的一群新闻记者几乎在每一篇报道的标题中都写上了“贸易大战”四个字，尽管两国的舆论把贸易大战叫得震天价响，尽管两国政府都已作好了打一场贸易大战的充分准备，尽管在谈判厅大门以外的地方双方都以贸易报复和反报复来摊牌，然而，一走进谈判厅里，奇怪的事情发生了－－双方代表谁也不肯提到贸易报复的字眼儿。

一天的谈判过去了，双方仍然没有提到这四个字。

四、巨人的握手（2）

美方不提起，中方也就不触及。

在这里，好像贸易大战的事儿根本就没有发生。

这种情形，让双方代表团的工作人员都觉得有点纳闷儿。

对此只能这样来解释－－风暴的中心最平静。

越是平静，双方代表的心情就越是紧张。

越是沉寂，双方代表的心里就越是打鼓。

这种平静完全是表面上的平静。

在每个谈判代表的内心深处，此时早已风雷激荡。

这真是：于无声处听惊雷！

梅西强硬得如一块冷冰冰的石头。他反反复复地说着一句话：“我们双方都没有时间了。美国政府的态度是不可改变的。除非中国作出让步，按照关贸总协定乌拉圭回合谈判将要达成的知识产权协议来中国的保护标准，否则……你们非常清楚，现在，距最后期限只剩下5天时间了。”

就这样一句话，他像车轱辘似地掉过来倒过去一天说了几十遍。遇到贸易报复的字眼儿，他就像使用省略号似地一次次跳过去，但跳过去留下的空白却显得更加意味深长。它更使人觉得，这个字眼儿几乎无处不在，无时不在。

梅西的这种态度，使中方代表不禁议论起来：

“看来，上次北京谈判让梅西窝了一肚子火。”

“也许，他有意要拿中方一把，在关键时刻报一箭之仇。”

“照他这种态度，八成是真的要报复了，我们必须立足于打贸易战。”

……

梅西的顽固不化，与中方的灵活务实形成了鲜明的对照。

这种态势，使中方不得不怀疑美国到底有没有达成协议的政治意愿。在连夜召开的内部会议上，代表们分析情况后认为，单单与梅西谈判是无用的，因为梅西的这种强硬态度，正好说明他本人无法作出决定，说明他没有得到任何授权，说明他手里没有可打的牌。没有得到授权的梅西，是一个没用的梅西。我们可以把他看作一个在前台表演的木偶，后面牵线的操纵者才是最终的决定者。

13日，###提出要面见希尔斯。

###：“请安排一次与希尔斯大使的会见，中方将提交新的备忘录草案，并阐述中方对这轮谈判的立场。”

梅西：“我可以转达中方这一要求。”

然而，半天过去了，中方才得到回话：“希尔斯大使有要事，不能接待。”

什么是要事？难道与中方的谈判不是要事？此刻对美国贸易代表处来说，还有比这件事更重要的要事？

到了下午，中方再次提出：“吴部长希望面见希尔斯大使进行小范围会谈。”

梅西：“我会转达的，请中方耐心等待。”

然而，又是半天过去了，回话照旧：“希尔斯有要事在身。”

希尔斯在谈判如此紧张的情况下一再拖故不见，其中必有原因。中方代表分析有两种可能，一种可能是：希尔斯有意显示美方的强硬立场，以此向中方施加压力；还有一种可能是：希尔斯也还没有得到新的授权。没有得到授权的希尔斯也不过是一个台前的木偶而已。在后牵线儿的是总统布什。在布什还没有作出政治决断的情况下，希尔斯拿什么来与中国谈呢？这就应了中方代表的一句话——“这场谈判实际上是邓小平与布什下的一盘棋。”

现在，倒要看布什是什么态度了。

至于布什的态度，表面上给人们的感觉似乎已经明朗。这就是他在1月10出访回国时发表的谈话。他当时刚从日本飞回来，来不及前往

白宫，就在华盛顿机场匆匆地向记者发表了这个谈话。布什是这样说的：“至于中美关系，将尽力保持那种重要的关系不偏离轨道，那是一种重大的关系，而且很重要。”这个谈话曾经使中国代表团颇为兴奋。因为也就是在那一天，中国代表团飞抵华盛顿机场，新一轮谈判就要开始。布什似乎有意要送给中国代表团一件礼物。

四、巨人的握手（3）

据透露，布什离开机场回到白宫后，就召见了希尔斯，表示了要与中国达成协议的愿望。布什此次日本之行本来是与日方进行市场准入谈判，结果谈僵了。如果再与中国谈僵了，美国在亚洲的经济利益将受到重大影响。显然，一旦中美打起贸易战，对他争取连任总统的目标非常不利。

但是，几天来的谈判情况似乎表明，布什并不是一个可以一言定乾坤，完全能够按照自己意志行事的总统。他虽然不是一个傀儡，却要受到美国各种政治力量的制衡。他作出的每项重大的政治决定，都不能不考虑到国会的力量，都必须经过一系列关系的协调，而这种协调并非一件轻而易举的事情。他不能对华作出太大的让步，因为会得罪国会；他也不可能与中国搞得太僵，那样对美国不利。他在摇摇晃晃地走钢丝。当他在钢丝上能够站稳的时候，关于谈判的政治决定才能形成。

布什必须走过三条钢丝，一条是白宫与国会之间的钢丝，一条是共和党与民主党之间的钢丝，还有一条是美国的政治立场与经济利益之间的钢丝。在最后一条钢丝上，布什正显得摇摆不定。他越来越清楚地看到，经济问题可能是他连选连任总统道路上的最大陷阱。外交家布什不得不努力成为经济专家布什。

种种迹象表明，布什政府形成了政治决定，准备与中方达成协议。

于是，谈判桌上发生了戏剧性的变化。

这次，不是中方着急，而是轮到美方着急了。

梅西脸上的阴云好像被一阵风突然吹散了。１４日的梅西已经不是１３日的梅西。顽固不化的梅西不存在了，灵活务实的梅西粉墨登场了。

这时候，一直躲在谈判幕后的希尔斯也出场了。她约见###，在小范围会谈中暗示，美国方面愿意与中方达成协议，但要求中方进一步作出让步。

###拒绝了她过高的要价。

希尔斯又第二次主动约见###。

同时，美国国务院有关官员也约见###，透露了布什政府对这场谈判及整个中美关系的立场，希望在双方让步的基础上达成协议。

中方代表团立即向北京发出电报，汇报了谈判的进程及美方发生的变化。

中国政府的态度是明确的，这就是在维护国家利益的基础上尽量达成协议。中国方面很看重这场谈判。因为它的意义已经远远超出了知识产权的范围。如果谈得成，不仅打破了美国扬言的１５亿美元的制裁，同时也就打破了美国自１９８９年以来对中国进行的全面制裁。其中还有一个具体而重大的因素－－按照计划，###总理将于这年的6月抵达美国，到联合国进行访问。如果谈崩了，这次访问就很难成行。而这次访问对于中国重新返回国际舞台至关重要。

中美双方都希望谈成，而且必须谈成。

这一点，大家心照不宣。

无论对哪一方来说，现在都是一个重要时刻。

如果说，谈判就是顶、磨、拖、让的话，现在，已经到了该让的时候，不能再去顶了，也没有时间磨和拖了。

华盛顿。中国代表团驻地。

###连夜召开代表团内部紧急会议。

会议的议题既简单又严肃：中方要不要从原有的谈判立场后退一步？这个问题反过来说，就是：中国要不要向知识产权保护的国际标准前进一大步？

中美知识产权谈判遇到的困难是明摆着的。谈判破裂造成的严重后果是明摆着的。关贸总协定乌拉圭回合谈判形成的知识产权国际保

护标准也是明摆着的。

怎么办?

这个问号像沉重的钩子钩着每一位代表的心。

会议一开始非常沉闷。

一提到作出让步，激烈的争论又爆发了。

由于中国谈判代表团的成员来自各个有关部门，由于各个部门的代表都要维护本部门的利益，由于在谈判中的让步意味着牺牲某些部门的利益，由于这种牺牲意味着很大的经济代价，由于参加谈判的代表要为这种代价承担责任，于是，反对作出让步的观点很尖锐。同意让步与反对让步的两种意见争论非常激烈。

同意作出让步的意见渐渐占了上风。

每个代表都发表了自己的观点。

经过激烈争论，意见逐渐统一起来。结论是：在谈判桌上退一小步，在知识产权保护制度的建设上前进一大步。

来自医药部门的代表本来极力反对作出让步，这时候也感慨地说："中国原子弹上天，要感谢赫鲁晓夫，因为他撤走苏联专家，激励我们自力更生、发奋图强。如果中国化学药品能够突飞猛进走向世界的话，要感谢布什。他的贸易报复大棒令我们惊醒，催我们奋发，我们没有别的选择，只有自己争口气。"

五、“铁娘子”言和（1）

对一场双边谈判来说，单单具有谈成的政治意愿，是远远不够的，还必须具体解决双方的诸多分歧。这些分歧涉及到的是双方实实在在的利益。

只要存在分歧，就无法达成协议。

美国方面有点着急了。他们觉得在谈判桌上不能解决所有分歧，就通过外交途径直接向北京施加压力。1月16日下午，美国驻华大使芮效俭紧急约见外经贸部副部长佟志广，声称：中美双方只剩下最后一点分歧，希望中方能作出让步，以使协议顺利签署。佟志广则坚持说：这是美方的过分要求，中国不能同意。

于是，最后时刻到来的时候，双方仍然在僵持着。

焦点越来越集中在有关药品化学制品专利的专有权追溯年限和保护年限上。中方承诺，从扩大对外开放，引进先进技术考虑，对美国企业来华投资转让或使用的美国药品、化学物质专利，有条件地实施行政保护。美方赞赏中方的灵活措施，但在保护的年限上双方各执一端，中方提出5年，美方要求10年。

中方：“我们经过慎重考虑，只能给予5年。”

美方：“5年根本不够，必须保护10年。”

中方：“5年！”

美方：“10年！”

仅仅为这个年限问题，差不多就争论了一天，双方僵在那儿动弹不了了。

休息的时候，善于打破僵局的段瑞春找到###，说：“我想给您说句话。”

###对段瑞春的意见是特别重视的。来自国家科委的段瑞春不仅对知识产权谈判具有丰富的经验，而且在一些关键问题上具有发言权和影响力。

段瑞春悄声说：“目前。双方立场是‘一五、一十’，僵持至今，形势严峻。能否主动打出一张牌，再让两年，7年。这样，代价并不大。但是，一来显示我方仁至义尽，二来也给美国人一个下台的台阶，估计他们也在寻找让步的途径。”

###说：“好吧。派几个代表去继续跟美国人磨吧。我们马上给国内打报告。”

谈判场上，双方继续争执。

最后的僵局不能就这样一直僵下去。

双方经过授权各自再让一步：7年半。但起始时间缩短半年，取得平衡。

此时，无论是北京的中南海，还是华盛顿的白宫，都在紧张地等待着谈判厅里传出的最后消息。中美两国各主要新闻机构都作出了应急处理，或留下了版面，或空出了播出时间。华盛顿和香港等地的股票交易厅里挤满了炒股的人群。中国东南沿海众多服装企业和制鞋企业的经理们随身带上了收音机。美国波音飞机制造公司等大型企业集团的董事会会场上打开了电视机。太平洋两岸的海关也在紧张地准备制定新的调税方案。千千万万人都在等待着同一个消息。

在美国贸易代表处大门外，来自世界各地的新闻记者从早上开始已经等候了一天。他们随时准备着蜂拥而上围住走出大门的谈判代表，以尽快发出最新消息。也许这是一条震惊世界的爆炸性消息?

这时候，谈判厅里还在继续争吵。

讨价还价阶段的争吵结束了，对照文本阶段的争吵却开始了。

按照双方的商定，谈判结果以一份《中美知识产权凉解备忘录》的方式确定，由###和希尔斯分别代表两国政府签字。事先，双方根据谈判内容各自草拟一个备忘录的文本，即中方拿出一个中文文本，美方拿出一个英文文本，再互相交换进行对照修改。但在对照修改文本的过程中，双方的分歧又在许多条款上出现了。

谈判的最后时限不得不因此推迟。

下午，中方被告知，期限可以放宽到17日零点。

五、“铁娘子”言和（2）

等候在美国贸易代表处门外的记者们一个个非常焦急。有的已经草拟好了达成协议的消息稿，却迟迟不能发出。有经验的记者则不时的发出一些令人不安的动态性消息，如《双方分歧仍在　谈判一再推迟》、《最后期限已到　谈判吉凶未卜》、《中美贸易战的阴影依然存在》、《最后时刻双方仍然不肯妥协》……这些消息在世界各地报道出来，引起人们的一阵阵担忧和惊慌。

1月17日零点到了。

所有关心这场谈判的人们都屏住了呼吸。

然而，仍然没有结果。

贸易大战的“定时炸弹”既没有引爆，也没有排除。

等待消息的人们已经把心揪了起来。

在谈判厅里，此刻还有8个人在对照检查各自的文本。中方5人，美方3人。

时间已经一次次地延长，总不能延长到17日零时以后吧？如果再超过这个期限，美国人说话到底还算数不算数？还不是要彻底威信扫地？

美国人的幽默感和优越感在这时候再一次表现出来。一个美国代表突然把墙上的挂钟摘了下来，把表针固定在零点的位置。

时间凝固了。

时针是按照美国人的意志停摆的。

无论拖延多长时间，都不会超过美国人确定的最后期限了。

这种举动使在场的中国代表非常惊讶。

中方：“不管拖多久，中方在原则问题上也不会让步。”

美方：“美方在细节问题上也不会让步。”

于是，争论仍在继续……

中方写道：“中国方面原则同意……”

美方质问：“原则？原则是几分之几？”

中方写道：“中国方面基本同意……”

美方质问：“基本同意是同意多少？是十分之九还是十分之八？”

中方写道：“中国方面将尽最大努力……”

美方质问：“最大到底是多大？怎样才称得上最？”

中方写道：“中国方面将依法处理……”

美方质问：“依的是哪一部法？是法的第几条第几款？”

中方代表不得不一次次地解释。

美方代表还是不放心。他们专门请来了一个精通汉语的高级职员，来逐句逐字地检查中方文本中的“可疑之处”。

突然，美国人象是发现了什么。

他们指着中文文本高喊：“NO，NO！”

中方代表一阵紧张，以为出现了什么重大问题。

美方代表如临大敌，板结的面孔绷得更紧。

原来，文本第二条第七款中出现“这种”二字。

美方：“‘这种’必须改为‘该’。”

中方：“‘这种’和‘该’是一个意思。”

美方：“NO，NO。在汉语中，‘这种’的外延比‘该’大。”

双方为这一字之差争执了好长一阵儿。

最后，“这种”改成了“该”。

直到17日12时，《中美知识产权谅解备忘录》签字仪式才举行。所有参加谈判的中美双方代表都聚齐了，分三排肃穆地站在签字桌的后面。记者们一个劲儿地拍照，镁光灯在大厅里闪闪烁烁。

中美双方的谈判代表都一个个显得非常疲惫。但他们又非常兴奋，用几天来剩下的最后一点精力对协议的签订表示祝贺。

###和希尔斯分别在各自的文本上签了字。

而后，交换文本，握手，拥抱，热烈鼓掌。

香槟酒端出来了。

上次华盛顿之行，眼看着这香槟酒已经到了嘴边上却没能喝成，反倒咽下了一口苦涩的泪水。这一次品到香槟酒，大家自然觉得余味深长。

###与希尔斯碰杯。

“铁娘子”第一次露出了微笑。

希尔斯有感而发：“这项协议在两国分歧的问题上搭起了一座更好的相互谅解的桥梁。中国谈判代表表现出对国家的忠心耿耿。我们赞赏他们的坚韧不拔与勤奋，赞赏他们的创造性和努力工作的精神。”

同一时刻，白宫和中南海都松了一口气。

同一时刻，记者们把签订协议的新闻发向了全世界。笼罩在人们心头的贸易大战的阴影顿时消散。华盛顿灰色的的天空此时也变蓝了。

同一时刻，美驻华大使馆举行了马丁．路德．金纪念活动，在几位到会的中国学者面前，芮效俭大使喜形于色，他双手一摊，说：“现在大家至少可以松一口气了。”据说，他刚刚接到美国IBM等跨国公司驻京代表、美国商会领导打来的电话，他们对谈判没有破裂感到由衷的高兴。芮效俭说：“对美国飞机公司、农场主们来说，双方达成协议更是一个好消息。协议对中国也是有利的，这对维持中国的最惠国待遇以及中国以后加入关贸总协定是有积极意义的。”

同一时刻，香港股票市场上的恒生指数发生了戏剧性的变化，从本周最低的4325.91点猛增到4454.89点，劲增128.98点。

《华侨日报》报道：“这是一个举世视为‘好消息’的消息。中美互惠贸易已迈进一大步，形势大好。”

《快报》报道：“本港的工商界对中美达成协议，相信喜不自胜。香港处于中美之间的夹缝，贸易谈判一直感受到池鱼之殃的威胁。如今威胁解除，谈判结果显然会对香港贸易产生正面影响。”

《天天日报》报道：“谈判的和气收场，中、美、港三方皆大欢喜。它除了标志着两国在经贸方面进一步合作交流外，在政治层面

上，中美关系亦稳步朝正常化发展，尤其对延长美与中国最惠国待遇关税地位国有很大帮助。”

在全世界出现的轻松气氛中，中国知识产权谈判代表团回到北京，他们的工作受到了中央和国务院领导同志的肯定，也受到了全国人民的称赞。

然而，###的心情并不轻松。

在代表团回国后的内部总结会上，她讲的更多的是自己的担心。

担心什么呢？谈判中的让步是不是太多？特别是在专利保护上作出的承诺会不会对国家民族工业的发展造成影响？

这种心情，就像是打了一场大仗之后清点战场时的心情，虽然取得了大胜，但指挥作战的将军突然发现已方也有战士阵亡。尽管这种代价是不可避免的，但将军的心情却变得非常沉重。

代表团的其他同志都劝说###：“历史会证明，你做的是对的，是在关键的时刻、关键的问题上为国家立了大功。”

###这才露出了笑容。

六、克林顿不肯作出承诺（1）

1994年11月11日，###和克林顿从太平洋的两岸出发，飞抵“千岛之国”印度尼西亚，在雅加达出席亚太地区元首级经济合作会议。趁此机会，###和克林顿将进行一次高峰会晤。人们普遍看重这次会晤，因为它与中美之间的两场重要谈判－－复关谈判和知识产权谈判，在日程上形成了一种巧合。两场谈判都到了决定命运的最后一个月。对复关谈判来说，12月31日是“最后期限”，它关系到中国能否在年底结束复关谈判，并以创始国的身份加入即将成立的世界贸易组织。对知识产权谈判来说，“最后期限”也是12月30日，它关系到中美之间是否真的要爆发一场震惊世界的贸易大战。两场谈判又是紧紧连在一起的。美国人特别提出，知识产权问题是中国复关的“最后一道门槛”。

中美知识产权谈判的代表们已经争吵一年，争得累了，也吵得腻了。他们清醒地知道，自己不能从根本上改变大局，而只能为大局所改变。他们之间的谈判不过是具体工作性质的谈判，是多得一分或少得一分的讨价还价的谈判，谈判能否成功，大前提是中美两国的政治意愿，小谈判服从于两国首脑的大谈判。

###和克林顿在参加了两天大会之后，开始在会议间隙进行预定的两国首脑间正式会晤。会晤前，照例是长时间的握手，是面向记者和摄像机的长时间微笑。但摄入镜头里的两位领导人的神态大不相同。###显得格外轻松而自信，克林顿则一副心事重重的样子，因而显得多少有点呆板。

参加会晤的其他领导人依次是：###一侧，有国务院副总理兼外长钱其琛、特别助理###、外经贸部部长###和外交部副部长刘华秋。克林顿一边，有国务卿克里斯托弗、商业部长布朗、贸易代表坎特、总统国家安全事务助理莱克及副助理伯杰、助理国务卿洛德、美国驻华大使芮效俭。

###表示对再次同克林顿总统会见感到高兴。他说：“去年我们在西雅图会晤，通过坦诚深入的讨论，在一些重大问题上取得了共识，指导中美关系走上了改善与发展的轨道。我希望并相信这次会晤将推动中美关系获得新的更大的发展。”

克林顿也表示很高兴再次见到###。他说：“我同意你对中美关系的看法。我们在这方面已经取得了一些重要进展，高层互访增加，两国经贸关系有改善，两国军队的交往也得到恢复。”

在简短的开场白之后，双方开始就两国间一些重大问题交换意见。这时候，会晤室厚重的大门紧紧关上，各国记者坐在门外的大厅里等候着会晤的结果。这是一些具有国际活动采访经验的记者，对中美关系的发展脉络一清二楚。面对会晤室紧关着的大门，他们边休息，边对会晤结果以及对复关和知识产权谈判的影响作出种种预测。有乐观的估计，也有悲观的估计，两种估计都有自己的根据。

在几天来的采访中，记者们的心情起伏很大，因为不断有来自相反两个方面的信息，从美国几位白宫官员的嘴里互相矛盾地说出来。

首先是不好的消息。随同克林顿来到雅加达的美国贸易代表坎特于11月10日回答记者提问时，带着强硬的口气说：“我认为我们并没有威胁中国。我们所倡导的一切都是非常合理的：谁都有责任敦促解除贸易壁垒并确保贸易政策公平合理。这谈不上谁威胁谁。”坎特的这番话使人产生一种冷冰冰的感觉。从他的口气里，人们看不出谈判会取得突破性进展的迹象。

六、克林顿不肯作出承诺（2）

接着似乎出现了转机。在两国首脑会晤之前，钱其琛与克里斯托弗举行了一轮会谈。会见时两位外长都面带微笑，为让记者拍照而用力握手，在简短的对话中都强调了两国关系的积极方面。这种气氛令记者不禁想到了 3 月份时克里斯托弗访华时的情景，那次，两国外长每天都为人权问题发生口角。看来，这一次的气氛相当友好。会谈结束后，克里斯托弗对记者："我强调，美国坚决主张中国成为关贸总协定的成员。我认为，中国变成这个伟大组织的成员是适宜的。我们将同中国共同努力，保证采取适当的措施使中国能加入关贸总协定。"这种态度是相当明朗的，令人对中国复关及知识产权谈判的成果增强了信心。

随后，记者们又从美国商务部长布朗的讲话中发现了模棱两可的态度。性格爽朗的布朗对记者这样说："我不相信中美两国在年底前能结束谈判。" 这些混乱的信息，真是要把记者弄糊涂了。他们的报道不知道到底应该怎么写。昨天一篇乐观的报道，今天一篇悲观的报道，明天又该是一篇什么报道呢?

看来，白宫高级官员们的讲话也不足信了。

关键还是要看两位首脑的会晤结果。

首脑会晤的结果究竟会怎样，也令人捉摸不定。

自从1993年11月两国领导人在美国西雅图会晤以来，已经整整一年时间了。这一年的中美关系可谓风起云涌，起伏跌宕。既充满了希望，又布满了危机。希望与危机死死地绞和在了一起。人们真不知道克林顿究竟要干什么。

在许多观察家看来，克林顿具有多变性格，真可谓六月的天、孩子的脸，晴一半，阴一半，说变就变。他的一些做法，很像是一个顽童由着自己的性子在玩政治游戏。他在竞选总统的时候，表现得比任何一届美国总统都更加仇视中国。在他发表接受民主党总统候选人提

名的演说中，只有100字谈及对外政策主张，却表示要“重建”一个“绝不会纵容从巴格达到北京的暴君的美国”。其反华用语之重，在中美恢复外交关系以来20年中是极为少见的。这篇演讲稿前前后后修改了19次之多，但最后还是用了“暴君”这个字眼，由此可见绝非一时疏忽。

但同是这个克林顿，两年后又作出了惊人之举－－将对华最惠国待遇与人权问题脱钩。他在讲到这个问题时对记者强调说：“我谋求的事情是，为我们两国寻找一个平衡的办法，不仅仅成为伙伴，而且恢复我们的真正友谊。”他的“脱钩”政策推动了中美关系向着健康轨道发展。直接的结果是，两国高层往来大大增多。人们高兴地说，1994年是中美关系发生转折性变化的一年。

然而，又是这个克林顿，不久前亲手签署了含有多项反华条款的《授权法》。经他批准，美国与台湾的关系进行所谓的“程序性调整”，美国政府将与台湾当局进行较高层次的接触，允许美台之间建立次内阁级的对话，还允许台湾在美机构由“北美事务协调委员会”改名为“台北驻美经济文化代表处”。这种严重干涉中国内政的做法自然引起了中国政府和人民的强烈抗议，

这就是克林顿，一个有着多重性格的克林顿。

好像是好几个克林顿。

然而毕竟是一个克林顿。

这个克林顿能否在雅加达作出承诺，是没有把握的。

会晤室里，两位领导的谈话仍在继续。

六、克林顿不肯作出承诺（3）

###的话题讲到了经济问题上，他说，在这个相互依存的世界里，经济已成为国与国关系的首要的、关键的因素。中国无意向美国挑战，两国是互利合作的伙伴。无论从政治还是经济角度考虑，中美两国发展合作，条件优越，领域广阔。

克林顿对此点头称是。

###的谈话已经接近于影响两国关系的复关谈判和知识产权谈判问题。如果气氛允许，看来就要对些实质性问题进行深入交谈。

对两国经贸领域的这些问题，###来雅加达之前，专门召集有关专家一起研究，作了精心的准备。外经贸部为高峰会晤草拟了一份谈判口径。中国的口径实际上是四句话，即："我们已经做了的，可以承诺继续做下去；本来就准备做的，可以承诺尽快去做；将来可以做到，但一时不能完全做到的，可以承诺一个时间表逐步做到；但是，我们不准备接受的，无论外来压力有多大，也不会去做。"

据透露，克林顿本来在中国复关问题上是准备有所表示的。但刚刚进行的美国国内中期选举对民主党很是不利，坎特的地位也受到了动摇。于是他们临时改变了主意，开始对复关及知识产权谈判问题视而不见避而不谈。

克林顿把这个两国间的重要问题岔开了。

他只是泛泛地说：现在美中两国关系更加密切了，我们有信心解决其他悬而未决的问题。展望下一个世纪，美中两国有着彼此成为良好伙伴的前景。

在这种气氛中，复关及知识产权谈判问题就只好被搁在了一边。

这种情况出乎国际观察家们的预料。

这次高峰会晤前，人们分析说，中美两国可能会在这个问题上达成一种妥协，或者说进行一种交易，即：中国撤回对亚太经合组织为

削减关税确定时间表的动议提出的异议，以此来换取美国对中国加入关贸总协定的支持。

然而，人们对克林顿可能过于乐观了。

由于中期选举的失败，克林顿在某些敏感问题上将受到国会的刁难和制约，在内政和外交上的决策能力大大削弱。这就使他处于与过去布什一样的境地：布什想改善与中国的关系，但民主党控制的国会跟布什过不去。现在反了过来，克林顿想改善与中国的关系，但由共和党控制的国会跟他作对。此时的克林顿可谓进退两难。在这种情况下，即使有作出承诺的愿望，他有足够的政治实力吗?

人们仅有的一点期望到底还是落空了。

克林顿不肯作出承诺。

接着进行的是###与坎特的谈判。

克林顿的暧昧态度给这场部长级谈判蒙上了阴影。

象一年前在西雅图的谈判一样，坎特在雅加达又安排了一个强大的阵容与###交锋，其中有负责中美知识产权谈判的巴尔舍夫斯基，有负责中国复关谈判的道斯金等。谈判的气氛比一年前的那次要严肃得多。双方发生了激烈的争吵。争吵的激烈程度是两人在一年来所有会谈中最严重的一次。

无论是复关问题还是知识产权问题，坎特都表示了强硬态度。

###的态度同样强硬，在原则问题上绝不妥协。

坎特说了四个字：“NO！NO！”

###说了六个字：“绝不！绝不！绝不！”

这场长达 3 个小时的谈判不欢而散。

当###走出谈判厅的时候，脸上仍然怒容未消。守候在门口的记者把她团团围住，提出一些问题。###显然非常激动，回答问题时说话的频率比平时更快。

她谈到复关，怒不可遏地挥起手说：“已经谈了8年！8年，在人类历史长河中不过是一瞬，但对中国复关来说，实在太长了，太长了！”

记者：“中美谈判没有进展的原因是什么？”

###毫不回避与美方的分歧，对美国人的态度进行了坚决抨击。她说：“美国方面要价太高了！这是谈判至今未能取得突破的主要因素。中国已经表现出了极大的灵活性，但令人遗憾的是，美国仍然要求中国承诺许多不切实际的义务。”

记者：“你认为谈判的前景如何？”

###：“尽最大的努力，作最坏的打算。”

另一些记者围住了走出谈判间的坎特。坎特对记者说：“中国提出的理由不充分。我们没有被说服能在年底前结束谈判，但我们仍要尽一切努力。”

记者们发出的报道与几天前的乐观情绪大不一样。他们写道：中国年内复关已经无望，知识产权谈判也将更加艰难。

同一天，从日内瓦的关贸总协定总部也传来了坏消息。美国、欧盟、加拿大、日本就中国复关谈判问题举行了一次秘密会议。会议的结果显然与坎特在雅加达的态度是一致的。会议结束后，美国代表对记者明确说：“中国实际上不可能在年内复关。中国没有表现出足够的灵活性。”欧洲联盟的一位官员说：“显然，要在年底前结束谈判的程序是困难的。因此我们一直对中国人说：不要着急。”

从雅加达和日内瓦传出的消息，对中美知识产权谈判来说都是坏透了的消息。

七、中国不怕2月4日（1）

1995年1月18日。北京。

第八轮中美知识产权谈判在贸易大战的阴影下举行。

半个月前的1994年12月31日，中美双方分别公布了贸易报复和反报复清单。半个月后的2月4日，是美国确定的对中国实施贸易报复之日。

这轮谈判正好夹在贸易报复的宣布与实施之间。它使人自然地联想到战争状态下那种“兵临城下”式的谈判。战书已经发出，总攻即将开始，大规模战争一触即发，双方代表在这个节骨眼儿上被派到刀兵相见的阵地前沿进行谈判。这时候的谈判，目的再明确不过－－能否在这千钧一发之际避免战争、避免流血？谈判双方所能作出的选择也是非此即彼－－开战，还是言和?

双方谈判代表肩负着重大使命。

在这个关键时刻，人们又看到了那个瘦高个儿、半秃顶的美国首席谈判代表李森智。他和戴着金项链金耳坠的助手莱尔一道再次来到北京。

中方谈判代表走进外经贸部谈判厅准备迎战。

李森智板着面孔：“这次谈判我们可以确定一个时间表，从今天开始，到28日结束。今天就谈到下午5点，到时候准时结束。”

李森智一上场就谈起时间，这让人感到多少有点新鲜。他在上一轮谈判中不辞而别，遭到中方的谴责，也受到国际舆论的抨击。这次他一见面就甩出时间表，看来是要为自己的行为作出某种澄清。其弦外之音，也是不难听出来的。他是要表明，谈判的时间表掌握在美方手中。这一天谈判的时间表，这一轮谈判的时间表，以及决定进行贸易报复的时间表都掌握在美方手中。

因此，他这句听似平淡的话里充满威胁性的暗示。

接着他由暗示转为公开威胁：“2月4日实施制裁的日期，是不可更改的。如果中方不作出让步，坎特大使就会在那一天宣布制裁。”

莱尔也威胁道：“时间不多了。2月4日就要到了！”

美国人又一次打出了“时间牌”。他们似乎以为，2月4日这个日子意味着美国的胜利，也意味着中国的灾难。

这种想法实在是太天真了。

中国人并不怕2月4日。

张月姣：“也许美国人才害怕2月4日这个日子吧。请不要动不动就拿贸易报复的大棒吓唬人。中方的态度还是两句话，一是反对，二是不怕。如果美方执意要进行贸易报复，中方将会奉陪到底。”

高凌翰：“你们美国人不要太天真了。中国不怕报复。既然双方已经都走到贸易大战的边缘了，再往前走一步，就将是一个新起点。在新的起点上，双方就平等了。不达成协议，天也不会塌下来。”

莱尔又提醒道：“2月4日就要到了！”

这句话成了莱尔在谈判中的口头禅。象经过精确计算似的，几乎每过15分钟，她就要重复一次这句话——“2月4日就要到了！”

美国人天真而固执地相信这个日子的威慑力。

张月姣对中方代表说：“没什么了不起的，坚决顶住！”

美方仗着一张“时间牌”开始疯狂地要价，提出了一系列苛刻的条件。

李森智：“昨天夜里我做了一个梦，梦见你们宣布对深飞公司停业整顿。”

他这句话令中方代表暗暗吃惊。

这消息他怎么知道得这么快？就在前一天，新闻出版署刚刚派出一个调查组飞赴广东，准备宣布对几家盗版问题严重的光盘生产厂家停业整顿，其中就有深圳的深飞公司。美国人在谈判桌外千方百计地搜集中国的情报，这是大家都知道的，但他们的情报如此灵通和准确，还是出乎中方的意料。

七、中国不怕2月4日（2）

李森智：“停业整顿……这是什么意思？我不理解。停业就是停业嘛，整顿是怎么回事？什么叫整顿，是毛主席在延安讲到的整顿吗？”

从美国人嘴里谈到延安整顿让人觉得滑稽好笑。

中方代表解释了什么叫作整顿。

李森智表示不可理解，扯着脖子喊道：“我们要求的是关闭，关闭！不仅要把和尚赶走，还必须把庙拆掉。你们为什么还不快点关闭！”

高凌翰：“我们已经关闭了南京的达利公司。”

李森智：“我们要求关闭所有的光盘生产厂，所有的！”

高凌翰：“这是不可能的。”

李森智：“为什么不可能？”

高凌翰：“如果是在10年之前，在高度集中的计划经济时期，这样做也许比较好办。但现在，中国实行市场经济，法制建设也正在完善。政府机关没有权力随便关闭一家企业。任何处理，都必须有充分的根据，并按照法律程序进行。不然，今天关闭一家企业，明天，他就会到法院提出行政诉讼。”

李森智：“你们中国政府还怕企业吗？”

高凌翰：“你们美国政府可以随便关闭企业吗？”

高凌翰的反问使李森智张口结舌。

随便由政府关闭一家企业，这在美国是根本不可能的。但美方却无理地要求中国这样做。

高凌翰：“中国有句老话：‘已所不欲，勿施于人。’自己办不到的事情，怎么能强迫别人做到？我实在弄不明白你们美国人到底想要什么，一会儿强调民主，一会儿又要人家实行专制。你们的实用主义真是如此登峰造极！”

莱尔这时又甩了那句话：“2月4日就要到了！”

高凌翰嘲讽道：“你真是个沉不住气的小姑娘！”

这轮谈判分两个阶段进行。

21日、22日两天休会，双方各自研究修改文本。这期间，美方组织十余名美国产业界代表来华访问。说是访问，实际上是一种游说，试图利用贸易报复的机会给中国政府施加影响。国务委员宋健、外经贸部部长###分别接见了美国产业界代表团，听取了他们的意见，同时也利用接见的机会向他们阐明了中国保护知识产权的一贯立场和政策，表明了中方对贸易报复的态度。

23日，谈判继续进行。

中方把一份经过修改的协议文本放到了谈判桌上。这份文本是在协调国内各部门意见的基础上形成的，其中也吸收了美方提出的一些合理建议。

李森智仔细看了这个新的文本，先是表示满意：“中方表现了灵活务实的态度，这两天做了建设性的工作，新的文本缩小了双方的差距。”但他又抱怨道：“遗憾的是，我方提出的许多要求并没有体现。”

双方对新的文本逐条逐句进行讨论。中方真诚地希望能够在新的文本基础上达成协议。美方则得寸进尺，层层加码。

李森智的态度变幻无常。他忽而表现出合作的态度，认真研究文本；忽而又节外生枝，在一些问题上无理纠缠。

每当出现尖锐分歧，莱尔就甩出那句威胁性的话－－“2月4日就要到了！”

这句话重复得多了，就叫人觉得腻味。

中方已经作好了最坏的准备，不怕贸易报复，不怕2月4日。相反，美方自己似乎对这个日子产生了某种焦虑。从莱尔一而再、再而三重复这句话的样子里就不难看出，他们有一种难以掩饰的恐慌。时间毕竟是不多了，时间对双方是公平的，不单对中方不多了，对美方同样不多了。贸易战真的要一触即发了？美国人真的胆敢玩火？恐怕他们并没有这个胆量。最后的结果，一定是搬起石头砸了自己的脚。

七、中国不怕2月4日（3）

连续几天，双方每天进行长达10多小时谈判。

中方既坚持原则，又态度灵活。

美方不得不回到现实中来，开始学会如何让步。

双方的立场一天天趋于接近。

到了1月27日，经过双方长达十天的艰苦努力，终于形成了一个综合文本。这个文本不是最后文本，但双###得比较满意。对所有存在分歧的地方，通过加括号的办法作了注明。只要继续作出努力，有希望在此基础上形成正式文本。

谈判终于露出了一道曙光。

双方代表都轻轻地抒了一口气。

张月姣：“希望继续努力，把文本上的括号全部拿掉。”

李森智：“40个台阶，我们已经上了38个。最后两个台阶需要坎特来上。我今晚就把文本报回国内，等着好消息吧。”

当晚，双方代表接待了记者的采访。

李森智对记者说：“谈判取得了重大进展，上了38个台阶，有望达成协议。”

世界舆论立即作出积极的反应。

新闻媒介的报道中出现乐观情绪。

但是，这种乐观情绪仅仅保持到1月28日上午。

这天下午，晴朗的天空突然阴云密布。

阴云是从华盛顿刮过来的。

李森智走进谈判厅的时候把脸拉得老长老长。他向中方宣布了来自华盛顿的最新指示，说：“坎特大使不认为谈判已经取得进展。不能以现在这份综合文本为基础达成协议。坎特大使命令我宣布他的 6 点要求。”

坎特的6点要求都不是新问题。在前几轮谈判中，中方已经把这些要求一一顶了回去，因为它涉及到司法审判制度、市场准入等复杂问题，已经超出了国务院给代表团的授权。

张月姣：“中方要求美方收回这6点要求。”

李森智则断言：“在这个6点要求上，美方没有灵活。中方要么全部接受，要么拒绝接受。坎特大使在电话里指出，2月4日为最后日期。如果达不成协议，美国将在听取企业界的意见后确定报复清单，并将在一段不长的时间后开始执行。”

张月姣：“美方必须对谈判破裂以及由此造成的一切严重后果负责！”

谈判就这样在中方的抗议声中结束。

李森智和莱尔夹着皮包离开了谈判厅。

中方代表一个个都非常疲惫，也非常难过。经过长达10天没日没夜的艰苦谈判，眼看着胜利在即，倾刻间，来之不易的谈判成果却化为乌有！贸易大战的可能性陡然增大，迫在眉睫了。它将造成的严重后果使大家一想起来就心头发紧。

###走下楼来看望大家。

谈判期间，###一直在她的办公室里等待着最后的消息。此时，她来到谈判代表们中间，神情凝重而又十分镇定。她安慰大家说：“中美之间的关系是复杂的，多种原因决定了双方的磨擦将是长期的。谈判中的起起伏伏，是正常的。不要失望。要沉着应战，准备好下一轮谈判，也就是决定性的一轮谈判。一方面，我们要有理有利有节地与美国人斗，一方面也要把打击盗版的工作继续做好……”

###的一番话是安慰，也是鼓劲，句句说到了大家的心里。

同时，大家都发现，###对待中美谈判的起伏波折已经非常坦然。在长期的中美经贸磨擦中，我们的部长更加从容、更加坚定了。要说压力，她经受的压力比谁都大。她顶得住，象一座压不垮的山。

###的话和她的态度本身，都给全体代表以力量。

八、美国人不敢离开谈判桌（1）

2月4日这个日子真的如期来到了。

美国政府公布了最后确定的对华贸易报复清单。

挥舞了多日的贸易报复大棒终于要打下来了。但美国人又“手下留情”，把报复总额从原来的２８亿美元减少到了10.8亿美元。

报复的时间也推迟到了2月26日。

坎特在新闻发布会上解释说：“推迟报复，是为了使已经启运但尚未到达美国口岸的进口商品不受影响。”这一“缓兵之计”给通过谈判解决问题预留了三个星期的“宽限期”，也为继续向中方讨价还价留下了回旋余地。

当天，坎特致函###，建议2月13日重开谈判。他邀请中国派副部级以上代表团到华盛顿谈判，还非正式地邀请###亲自率团前往华盛顿。

几天后，###回函：邀请美方到北京谈判。

###的邀请函通过美国驻华大使馆传出，传到华盛顿时间是星期日傍晚。这是一封中文信件，美方将其翻译成英文，星期一晚上送到美国最高层人士手中。随后，坎特举行记者招待会，带着有点兴奋的样子宣布两国将重开知识产权谈判。

两国代表私下里进行了“关于重开谈判的谈判”。

双方在具体协商谈判地点的时候出现分歧。

美国人向来要求最后一轮谈判到华盛顿去谈。在华盛顿谈，他们有各种情报机构，对中方来往的电话、传真清单、汇报都能截获，能摸到中方的底牌，向白宫汇报情况研究对策也比较方便。这一次，他们又坚决要求在华盛顿谈。

中方：“我们不会去。要谈判，你们到中国来。”

美方：“前几轮都是在北京谈的，这一次应该在华盛顿。”

中方：“这次正好是春节。春节是中国的传统佳节，此时无法组团赴美。”

美方：“春节也必须来，不然的话我们就要实施报复。”

中方：“春节这几天放假，是我们有史以来最长的一个假。你们口口声声讲人权，春节的休息权也是人权，你们应该保护人权。你们为什么不在圣诞节到中国来谈？你们的圣诞节神圣不可侵犯，我们的春节也不可侵犯。”

双方为此僵持了许久。

最后还是美国人坚持不下去了。

美方：“我们已经把报复清单从28亿压到10.8亿了，中国政府也应该有所表示。我们再退一步，去中国谈，但中方要发一个邀请函。”

中方：“我们上次发的邀请还有效，你们愿意来就来。”

这是中美两国避免贸易大战的最后机会。

世界舆论对这次“最后的谈判”的成败非常关注。

法新社报道：中美双方可能都已经走到了绝路上。

路透社报道：这是一场不会有赢家的战争。

美联社报道：华盛顿的态度正在悄悄发生变化。

国际观察家们发现，美国贸易代表坎特的制裁调门儿实际上已经有所缓和了。2月4日，坎特宣布把报复清单从28亿美元减少到10.8亿美元，这说明，美国有意要控制一下可能爆发的贸易战的规模。即使打仗，也不想打大仗。人们就此认为，美国方面实际上是后退了。2月6日，坎特为美国的做法辩护说：“打击盗版，但不打贸易战。”这种辩护更进一步说明了美国的后退。到了2月14日，即美国代表团飞抵北京这一天，坎特在电视台发表讲话说：“中国有时间与美国达成协议，以避免一场贸易战。”这句话再次表明了美国的后退，他们不仅不想打贸易战，而且要避免打贸易战。坎特还破天荒地第一次承认“中国的著作权法是好的。”不过很快又补了一句：“问题是北京没有执行好这个法律。”

八、美国人不敢离开谈判桌（2）

美国代表团一行于2月14日飞抵北京机场。

没有官员前往机场迎接，只有一群急切捕捉新闻的外国和港台记者早早等候在那里准备采访和拍照。美方团长李森智把皮箱放在一辆小推车上自己推出了通道。了不少正在候机的中国旅客上前围观。

李森智此时经受的精神压力是很大的。这个敢对中国说“不”的人曾经被美国人称作谈判桌上的英雄，他的“不妥协、不妥协、不妥协”的谈判态度一度受到美国舆论的大加赞扬，但是，现在看来，一味地对中国说“不”也是行不通的。总说“不”，就可能谈不成。谈不成，美国国内就会骂他无能。谈成了，但如果拿不到多少东西，国内就要骂他卖国。左右都不好交帐，都可能要丢饭碗。

这是一种两难的境地：既要小心翼翼地避免贸易战，又要用贸易战的威胁来逼迫中国让步；既要从强硬的立场后退，又要保住美国人的面子。

李森智的这种矛盾心理直接反映在谈判中。有时候，他特别会讨好中方代表，说出一串串好听的话，如“我们是不打不成交，可以做朋友。我也是苦出身，属于无产者，对中国是友好的……”但转眼间，他会翻脸不认人，又拍桌子又骂娘，表现得凶神恶煞一般。各种恶毒的话都能从他嘴里说出来。在激怒了中方代表，受到猛烈反击之后，他又会换一副面孔，露出笑脸说：“我这也是不得已而为之。我既然在美国贸易代表处拿薪水，就得为老板卖命。我不能对你们太客气，否则，是要丢饭碗的……”中方代表对此气愤地说：这家伙简直是半人半鬼。

谈判桌上，李森智的态度有了变化。

过去，中方给他提供有关打击盗版侵权的报道，他看都不看，别说新闻报道，就连中国政府的白皮书都不看。而现在，他急着要收集这方面的任何动态。

中方代表递给他一份人民日报。报上刊登有新华社记者的一篇报道，其中讲到中国有关部门对部分光盘生产厂家盗版问题进行查处的情况。

李森智当场就要翻看这份报纸。

中方代表指点说：“消息在第四版。”

李森智急忙翻到第四版，仔细地看了一遍，边看边说：“这个消息很重要，很重要。这样重要的消息应该放在第一版。我们很需要这样的报道。”

李森智到底要什么，自己似乎也不清楚。协议是一个筐，不管萝卜白菜抓到什么都要往里面装。只要把这个筐装满了，他就可以回去交帐了。中国已经采取的防止侵权打击盗版的许多措施，这时候都变成了他对中国的要求。

李森智：“必须在光盘生产线模具上刻SID码。”

高凌翰：“不用你来要求，我们已经这样做了。去年11月，所有光盘生产厂家都拿着模具到广东南海公司刻了这种识别码。”

李森智：“这一条必须写进协议。”

高凌翰：“我们已经写进了行动计划。”

李森智：“怎样保证这条措施有效实施？”

高凌翰：“发现问题就严肃查处。”

李森智：“下面有情况不往上报怎么办？”

高凌翰：“这就很难办。”

李森智：“你们有没有万全之策？”

高凌翰：“我相信从来就没有什么万全之策。”

美国商务部专利商标局的法律顾问梅耶坐在李森智右侧。他是个嗓门很粗的大胖子，还长着一脸大胡子。他面前放着一本《英汉汉英词典》。

李森智让他就修改中国著作权法问题提出要求。

八、美国人不敢离开谈判桌（3）

梅耶：“中国著作权法行文太复杂，搞不懂。”

高凌翰：“你们美国人的法律才复杂，比我们的法复杂得多。”

梅耶：“我们搞不清楚你们的法，搞不清楚。”

高凌翰：“哪一点不清楚？”

梅耶：“软件应作为文字作品进行保护，怎么上面不明确？”

高凌翰：“你睁开两眼看一看……”

梅耶：“还是不懂。你们的法律太复杂。”

高凌翰：“法律本来就应该是复杂的，不复杂还搞律师制干什么？这么浅显的问题都不懂，还在这里讨论什么法律？”

梅耶脸红了。美国人最怕别人讲他们无知。

美方代表理屈词穷了。

每当这种时候，李森智就开始演戏。

他猛地拍一下桌子：“警告你们，这次谈判是最后的机会！”

莱尔也拍桌子：“2月26日就要到了！”

莱尔过去是不拍桌子的，后来也拍，大家说她跟李森智学坏了。一谈到节骨眼上，她那只带着金戒指的小手就拍桌子，有时还连拍三下，把桌面拍得砰砰响。她拍桌子的时候，连屁股都欠了起来，好像要用足整个身子的力气。

双方从2月15日谈到2月20日，整整谈了6天。虽然取得一些进展，但双方立场的差距仍然很大，离达成协议路途遥远。李森智笑也罢，闹也罢，使出了浑身解数，也没能使中方从原则立场上后退半步。他多次扬言要中止谈判，要对中国立即实施贸易报复，但说说而已，并不敢真的离开谈判桌。

有一次，李森智似乎真的要离开谈判桌了。善于表演的李森智把目光朝两侧的美国代表左右一扫。其他美方代表心领神会，马上收拾起面前的文件。

李森智气鼓鼓地说：“没什么好谈的。我们走！”

美方其他代表跟着唰地一下站起来要走。

但他们并不离开座位，好像等着中方的挽留。

张月姣并不挽留：“你可以走。”

李森智带领美方代表走出谈判厅。但刚走到大厅外面，又突然停住了。他们并不想离开，也不敢离开。天很冷，风嗖嗖地刮着，他们就呆呆地站在大厅外面。

中方代表依然坐在谈判厅里不动。

谈判厅内外，双方就以这种方式对峙着。

中方代表段瑞春是谈判经验丰富、善于打破僵局的人。贾明儒对他说：“老段，美国人需要一个台阶下，你去把他们叫回来吧。”

段瑞春走到大厅外面，三言两语的“思想工作”，李森智二话没说就回来了，好像刚才什么事也没有发生。

李森智不敢离开谈判桌，却又在谈判桌上胡搅蛮缠。他并不是不想谈成，而是手中没有多少授权，只能这么纠缠。中方感到，再跟他这样谈下去，可能也谈不出个结果。在这种关键时刻，要解决问题，必须提高谈判级别。

中方向美国副贸易代表巴尔舍夫斯基发出了邀请。

这个邀请，是对美国政府的诚意的检验。如果美国下了决心要对中国进行贸易报复，就不会在这个时候派巴尔舍夫斯来；如果巴尔舍夫斯基来了，肯定是奔着谈成来的，因为谈不成她就没法回去交帐。

美方还是要求到华盛顿谈。

中方回答说：我们不会去。要谈，你们到北京来。

中方静静地等待华盛顿的回音。

美国政府就此召开了一系列紧急会议进行研究，最后，还是决定派巴尔舍夫斯基到中国来。巴尔舍夫斯基提出了一些条件：要跟外经贸部副部长孙振宇谈判，然后要见###，要见宋健，还要见中国的检察长和###官。

八、美国人不敢离开谈判桌（4）

1995年2月21日，美国总统克林顿派来了两位女特使，一位是总统贸易副代表巴尔舍夫斯基，一位是内阁能源部长奥利里。这两位特使在中美知识产权谈判的关键时刻同一天抵达中国，绝不是偶然的巧合。

两个女特使带来了两副面孔。

巴尔舍夫斯基是一副冷面孔。她抵京后立即向新闻界发表谈话，威胁说：“也许双方存在的问题能在2月26日之前得到解决。我不想对26日以后我们将做什么发表评论。但是我要说，知识产权谈判的最后期限肯定就是2月26日。”

奥利里是一副热面孔。她对中美知识产权谈判摆出一副若无其事的样子，到中国后大谈生意经，迅速与中方签订了价值40亿美元的协议。她身后有一个由85人组成的总统使命代表团，成员包括美国进出口银行、摩根财团、花旗银行、通用电器公司、阿莫科石油公司等数十家公司的大老板。他们与中国的政府领导人和商界人士举行了高级别的能源问题会议，强调加强中美经济合作。

国际舆论认为：克林顿向中国发出了互相矛盾的信息。

奥利里带来的是胡萝卜，巴尔舍夫斯基带来的是大棒。

巴尔舍夫斯基抵达北京后的当天，就与外经贸部副部长孙振宇进行了谈判。她一上场就表现得很厉害，表情严肃，话语尖刻，好像中国欠着她多少帐似的，把本来就长的脸拉得老长老长。她年龄不大，刚由律师改行做官，担任美国贸易副代表的时间不长，按说从事国际谈判的经验也不丰富，但她却要尽量装摆出一副咄咄逼人的派头，似乎着意在自我塑造一种“铁娘子”的形象。

巴尔舍斯基首先施加政治压力：“我们已经将中国的人权问题与最惠国待遇脱钩，表示了发展两国关系的诚意，遗憾的是，中国在保护知识产权等方面没有进展。国会对此很不满意，向政府施加了很大压

力，克林顿总统的处境很困难。总统已经作出了让步，现在，该是中国作出让步的时候了。”

接着，她就对中国的知识产权保护横加指责：“你们必须解决盗版问题。中国盗版猖獗，特别是音像制品盗版问题严重。盗版在我们美国叫什么？叫偷！”

孙振宇的回应针锋相对：“美国一年盗版软件达16亿美元，这叫什么？也是偷！音像盗版是一个国际问题。就像走私和贩毒一样，受利益驱动，只要有利可图就有人干。不光中国有盗版，东南亚有盗版，发达国家包括你们美国也有盗版。”

孙振宇的谈判经验十分丰富，特别是对美国进行经贸谈判的经验比较丰富。他长期在外经贸部美洲司工作，对美国的政治经济情况及美国贸易代表处的情况有深刻了解。他曾经作为佟志广的助手参加过长达九轮异常艰苦的中美市场准入谈判，在那场谈判中展示了自己的聪明才智和谈判艺术。他与美国许多贸易官员交过锋，包括与“铁娘子”希尔斯交过锋。面前这个巴尔舍夫斯基难不倒他。

巴尔舍夫斯基：“你们的光盘生产线都在搞盗版。”

孙振宇：“这完全是夸大事实，是没有根据的瞎说。据我所知，上海的光盘生产线就没有盗版。你们美国驻上海总领事也承认这条线是合法生产的。”

巴尔舍夫斯基：“你们的软件有95%是盗版的”

孙振宇：“这更没有根据。我们许多部门在买美国计算机的时候，同时就把软件随机买进来了。难道，美国计算机带来的软件也是盗版的？”

巴尔舍夫斯基：“如果达不成协议，美国将实施贸易报复。”

孙振宇：“你们单方面宣布对一个国家进行贸易报复，是没有任何道理的。你们的‘特殊３０１条款’本身就是不合法的。国际上都批评你们这种做法。在打击贩毒、打击走私上我们可以合作，为什么在音

像盗版问题上不能合作？为什么一定要用贸易报复来解决问题？中国不怕报复。中国将会立即进行反报复。”

孙振宇一条一条把她的要求了顶回去。

最后，巴尔舍夫斯基说了一句实话：“我们美国的企业界对这次谈判的协议期望值很高。所以，代表团在谈判中没有后退的域地。”

孙振宇：“我们也没有后退的域地！”

巴尔舍夫斯基要求面见###。

中方满足了她的这个要求。

她见###的时候显得老实多了，口气也缓和多了。她在西雅图和雅加达与###交过锋，知道###厉害，美国代表处的人都知道###厉害。

###把她敲打了一下：“你们阻挠我们复关，在中国引起的反美情绪很厉害。请你充分注意到这一点。在知识产权问题上，你们不要漫天要价。要价过高，是不现实的，是不可能实现的。实事求是地说，中国在保护知识产权上已经做了很多工作。谈判过程中，我们政府为稳定群众情绪也做了很多工作。如果你们漫天要价，在这个问题上会再掀起反美情绪。这一点，务必请你们注意。”

###的这番话讲的相当坦率。

巴尔舍夫斯基在###面前又提到了市场准入和司法等问题，

###把她的这些无理要求都毫不客气地顶了回去，明确说：“知识产权谈判不应该包括市场准入问题，司法问题更不行。”

巴尔舍夫斯基说美国可能对中国进行贸易报复。

###神情严肃：“我们做好了最坏的准备。”

这次会谈可以说给巴尔舍夫斯基打了一针清醒剂，打掉了她的不切实际的幻想。她发现，中国在原则问题上绝不会让步，不可能什么都满足美国的要求。

###在会见巴尔舍夫斯基后，又会见了美国能源部长奥利里。

###对她讲到正在进行的知识产权谈判，坦率地说：“中美贸易关系出现分歧不足为怪，但重要的是，要通过平等协商来解决分歧。”

奥利里听了点头称是。

###说：“奥利里部长，你在这种微妙时刻率总统使命代表团访华，意味深长。特别是随行的有大批美国企业家，这无疑会给中美经济关系注入新的活力。”

奥利里对此表示赞同。

这位美国部长在整个会见过程中几乎只字未提美国的对华贸易报复。而这时，距离美国宣布的贸易报复日期只剩下了仅仅3天。

九、艰难而圆满的句号（1）

在巴尔舍夫斯基来到北京的时候，美国联邦调查局起码派来了12个情报人员。他们是来搜集情报的，是为了摸清中方在谈判中的底牌。他们有的以代表身份出现在谈判厅，有的则以别的活动为掩护出入于北京的一些重要场合。

为此，国务院领导强调一定要严守谈判纪律。中方代表团向外界和记者发表谈话时非常谨慎，商量问题时也都在一个固定的房间里。凡是美国人呆过的地方，中方就不在那里谈问题，以防美国人悄悄按装了窃听装置。直到最后，美国人也没有得到多少情报。克林顿批评他们没有摸清中方手里究竟有什么底牌。

已经到了必须达成协议的时候，否则，中美双方公布的贸易报复和反报复清单就要生效。所列商品，海关要自动增收100%的关税。

2月24日晚，中方把一揽子方案放在了谈判桌上，

这个一揽子方案包括两份文件，一是中国外经贸部部长###和美国贸易代表坎特的换函，二是作为附件的中国《有效保护知识产权的行动计划》。###和坎特的换函文字较短，《行动计划》长达30多页。

外经贸部副部长孙振宇就这份行动计划作了说明。

作为谈判的策略，孙振宇给巴尔舍夫斯基出了一道难题：“你可以大约概算一下，我们国家落实这个30多页的行动计划，需要多少钱？”

巴尔舍夫斯基：“多少？”

孙振宇：“一年，6500万美元。”

巴尔舍夫斯基有点惊讶：“需要这么多？”

孙振宇：“这还是很保守的估计。我给你算一笔帐：执行这个计划，执法人员需要增加 5 万人。一个人的年工资就得4万元，5万人就得5亿元人民币，合6500万美元。这还不算多，还有很多办公设备呢。我只要你6500万美元相应的技术援助费，怎么样？否则，我没有办法落实。”

这是孙振宇在谈判中打出的一张牌。

这张牌使巴尔舍夫斯基很为难。接受吧，她根本拿不出这么多钱。尽管她夸大海口说可以在保护知识产权方面提供援助，但一到了较真儿时候，就会很小气地把头缩回去。不接受吧，她又担心中方不执行协议，因为中方可以说：你提了那么多要求，我执行不了。我是发展中国家，你没给我任何援助，叫我怎么执行?

其实，这是一张“虚牌”。

中方并不准备真的要美国人的技术援助费。

不过，关于海关方面的援助是实的。双方谈定，美国向中国海关提供执行行动计划所需要的技术设备。不是一般的设备，是用于全国联网的大型计算机。

孙振宇将了巴尔舍夫斯基一军之后，言归正传：“我们提交的这个一揽子方案，充分反映了中方的诚意。方案里面尽可能地写进了美方的合理要求。中方要求美国必须撤销‘特殊301调查’的报复单子。”

巴尔舍夫斯基；“对你们的这个方案，我还不满意呢。”

孙振宇：“这是最后方案。你要就要，不要，咱们就吹。我们中国方面不可能再有任何灵活了。你赶快把它报回去给坎特看吧。”

巴尔舍夫斯基：“好吧。我先把它报回去。”

这天谈判结束的时候，孙振宇告诉巴尔舍夫斯基一个消息：“有件事你也许会感兴趣：明天，法院可能要对深飞的案子开庭审理。”

巴尔舍夫斯基：“这确实是个好消息！”

美国人一直等待着对深飞的处理。他们从谈判一开始就要求中国关闭所有光盘生产厂，后来知道这根本不可能，就把矛头集中对准了深飞。他们除了在谈判中施加压力，要求中国政府采取行政手段关闭深飞，还动员美国电影协会通过法院起诉深飞。坎特在华盛顿曾多次扬言：不关闭深飞，谈判就不可能达成协议。

九、艰难而圆满的句号（2）

如何处理深飞，成了中方手里的一张大牌。

法院审理深飞案件的消息使巴尔舍夫斯基很兴奋。当晚，她离开谈判厅回驻地的时候对路透社记者说："明天，谈判就会有十分重大的进展。"

然而，第二天，巴尔舍夫斯基一进谈判厅就大发雷霆。

她猛地拍一下桌子，说："你们中国到底还想不想签订协议？你们法院在这个时候把深飞的案子驳回，让我怎么向国会交待？这个不行！这个绝对不行！"

原来，美国电影协会起诉深飞侵权的证据不足，法院决定给原告一个月时间收集补充新的证据。法院并未将其驳回，而是决定一个月后再开庭。

孙振宇："想不想要协议，你得问自己。你们美国人还要什么？你要我们的行动计划，我们提出了30多页的行动计划。你还想要什么？"

巴尔舍夫斯基："深飞的问题，为什么突然驳回？"

孙振宇："法院驳回是法院的事，你找得着我们政府吗？这正说明我们的司法独立。我们政府不能替法院承担任何责任和任何承诺。"

巴尔舍夫斯基非常着急。深飞虽然只是一个具体问题，但美国舆论已经把它炒得很凶，甚至夸大成为中美知识产权谈判能否取得成功的一个标志。深飞问题如果得不到解决，谈判可能真的难以达成协议，那么她的中国之行就会大失面子；如果谈判达成了协议，而深飞问题没有解决，她的中国之行也将难以交帐。

巴尔舍夫斯基急了："你们对深飞准备怎么办？难道就这么不了了之了吗？"

孙振宇："我们将要对这个厂采取行动。"

巴尔舍夫斯基急着追问："什么时候采取行动？"

其实，深飞这张大牌一直握在中方手中。一个星期前，宣布对深飞停业整顿的决定就已经拟好，一直放在中方代表、新闻出版署音像管理司副司长任裕湛的包里。孙振宇指示，不要急于打出这张牌，关键牌要打在最关键的时候。

现在就到了关键的时候。

孙振宇：这张牌可以打出来了。

2月26日，中国各主要报纸刊登了一条引人注目的消息－－

新华社北京2月25日电　新闻出版署近日作出决定，对违反音像出版管理有关规定，有严重侵犯版权行为的深圳深飞激光光学有限公司和珠海特区音像出版社给予停业整顿的处罚。据查，深圳深飞公司不认真审核版权授权的合法性，为外商复制加工《侏罗纪公园》等激光视盘、激光唱盘，部分出口海外，造成了很坏的影响。珠海特区音像出版社与珠海龙艺音像公司（私营企业）签订协议，由该社提供13个版号，为非出版单位出版盗版侵权激光唱盘提供合法手续……

这条消息立即被香港、台湾和美国的报纸在突出位置转载。各报的评论都认为，这一处理决定是中美知识产权谈判即将达成协议的重要迹象。坎特在华盛顿举行的记者招待会上说：美国政府对中国这一举动表示欢迎。

美国谈判代表得到这一消息的时间是在2月25日夜间。

中国没有按照美方的要求彻底关闭深飞，仅仅是宣布对其进行停业整顿。巴尔舍夫斯基尽管对此很不满意，但还是长长地抒了一口气。

深飞问题解决之后，她又缠住市场准入问题不放。

已经是深夜1点半，双方还僵在这个问题上。

巴尔舍夫斯基坚持要在中国建立美国的出版社、音像公司及其他独资公司和合资公司，从事音像制品等知识产权产品的出版、复制、发行、零售业务。

九、艰难而圆满的句号（3）

中方在这个问题上坚决顶住不肯松口。

孙振宇：“成立独资的出版机构绝对不行。”

巴尔舍夫斯基：“搞合资的也不行？”

孙振宇：“复制可以搞合资，但出版、发行不能搞。”

巴尔舍夫斯基：“你们的立场后退了？”

孙振宇：“我们始终坚持这样一个原则。”

巴尔舍夫斯基如梦初醒：“谈了这么长时间，我们还不知道，在音像制品出版上你们不会允许搞合资，不会允许我们搞发行。”

孙振宇：“你这是在做梦，根本不可能！”

巴尔舍夫斯基觉得非常为难了。她发现，在音像出版领域办合资公司的要求根本不可能实现。眼下必须考虑的一个问题是：要不要接受中方的一张“虚牌”——允许在音像复制领域建立合资企业。她知道，这绝对是一张“虚牌”，根本算不上中方的让步，因为已经是既成事实。中国现有的29家激光唱片复制企业中，除了深飞之外，其他28家本来就是合资企业，而且，其中有好几家是中美合资企业。在这种情况下，再把这一要求写进协议里还有什么意义呢?

不过，这张“虚牌”对巴尔舍夫斯基也是有用的。

巴尔舍夫斯基和李森智、莱尔开始紧张商议。她最担心的，是能不能向国内交帐。李森智和莱尔建议她接受中方这张“虚牌”，因为在国内可以把“虚牌”当作“实牌”打。国会和企业界并不太明白出版与复制这两个概念在中国的真正区别。许多人以为允许复制就等于允许出版。因此，可以演一场戏给国内看。

当即，他们给华盛顿通了电话，并征得了同意。

于是，美国人放弃了在中国创办出版社、音像制品公司和计算机软件公司的独资企业要求，放弃了合资企业从事出版、发行、销售和放映音像制品的要求。协议中写进了这么一条：允许外国企业在中国

设立从事音像制品复制的中外合资企业，但其产品的销售要通过与中国出版社签订合同进行。

这个大难题按照中方的意愿解决了。

1995年2月26日，谈判的最后一天。

谈判厅里，双方代表还在紧张工作。

这天正好是星期天。周末观念非常牢固的美国人已经买好了回国的飞机票，准备一离开谈判厅马上就直奔机场。但是，由于谈判中不时出现分歧，草签仪式一拖再拖，他们不得不退了机票。谈判好像是一个烂泥潭，他们的双腿陷在里面拔不出来了。从一些美方代表的情绪看，他们已经有点熬不下去了。

到今天，双方代表已经在谈判厅里连续谈了12天。这可不是一般的谈天，而是紧紧张地谈，加班加点地谈，在巨大的精神压力下谈，在激烈的辩论中谈，在口干舌燥中谈。谈到最后，双方代表从体力到心理都开始有点坚持不住了。

不少中方代表谈病了。贾明儒接连几天高烧不退，仍然在参加对文本的最后推敲。高凌翰的高血压开始犯了，急得助手一个劲儿地提醒他不要在争吵时过于激动。来自专利局的文希凯患了感冒，茶杯里一天到晚总是泡着感冒冲剂。来自外交部的代表已经病了一个月，换一个处长来，也累得生病了。

硬打精神的美方代表也有几个人患了感冒。天气很冷，谈判厅里也很冷，爱打扮的莱尔每天穿裙子，别说谈得太苦太累，冻也冻感冒了。她嗓子很疼，与中方争吵的时候嗓子开始嘶哑。她主动向中方要感冒药。中方有的代表说：不给她药，省得她给中方吵。但善良仁厚的张月姣还是从机关里给她找来了药。

九、艰难而圆满的句号（4）

午饭都在谈判厅里吃。美方吃皮萨饼，中方吃麦当劳。美方吃麦当劳，中方吃盒饭。谈到最后，连麦当劳也不想吃了，因为谈得太累，就想喝一口热水。谈判常常误了吃饭时间，中方代表就到附近的小饭馆里随便吃几口饺子喝几口热汤。

有时谈到深夜，饭也没有了，双方代表就吃糖块充饥。大家谈出经验了，进谈判厅的时候都带糖。谈得顺利的时候，双方代表就往对方桌面上扔一些糖块表示友好。但李森智和莱尔从来不管别人，只顾吃自己的巧克力。再谈到后来，谈判厅里预备的矿泉水也喝完了，习惯喝矿泉水的美国人只好跟着喝茶……

穷极无聊的美国人唱起歌来了。

先是一个人哼哼唱，后来几个人一起唱。

他们唱的是什么？中方代表开始时听不明白，但越听，越觉得不对劲儿。看美国人唱歌时那副奇怪的表情，似乎歌词也与谈判有关。

仔细听一听－－

“Hwo can get owr of fhe ynil……”

（什么时候才能从监狱里出去？）

中方代表觉得非常好笑。

再仔细听一听－－

原来是一首美国歌曲的调子，但歌词是临时填上的：“什么时候＼才能回到纽约＼我的家乡。什么时候＼才能离开外经贸部＼这个监狱……”

中方代表禁不住哈哈大笑起来。

看来，美国人确实是顶不住了。

怨谁呢？是你们自己要来找茬儿的，是你们自己把自己困在这里的。老老实实在你们美国呆着不好吗？干么总是要当世界警察？

协议文本终于核对完了。

双方交换了文本，准备举行草签仪式。

就在这个时候，来自海关总署的代表孟扬突然发现协议中还有问题－－美国人加进去的一条私货在核对时没有查出来。这一条的内容是：中国海关人员可以应约到美国去就中国所关心的知识产保护的内容提供建议和帮助。

表面看，这一条似乎没什么问题，写的是美国方面承担的义务。但美国人为什么这样主动地写进自己的义务?

这里面有猫腻。

孟扬提出：必须拿掉这一条。即使不要美国人给海关的援助，不要他们的大型计算机等设备，也必须把这一条删掉。

这一条的问题很严重吗?

孟扬说：很严重很严重。

这里面有美国人的良苦用心。中国海关正在与美国海关谈判一项互助协议，美方在谈判中提出一项要求：美国的海关人员到中国来提供建议和帮助。中国海关拒绝了这一要求，坚持一条原则：不让美国海关人员到中国来，同时中国海关人员也不替美国办事。美国人在海关谈判中没有实现的要求，却在知识产权谈判协议中悄悄加进来了。如果协议通过了，美国人在海关谈判中就有了理由，就会说：双方有协议，你没道理不允许我到你中国来。这会使海关在下一步的谈判陷入被动。

孟扬很着急，急得都要哭了。

这时候文本已经交换，最后期限也到了。

总不能把整个协议推翻吧。

中方代表团紧急研究，想来想去，只能采取变通的办法。外经部副部长孙振宇给海关总署负责同志打了一个电话，解释了造成这个失误的原因，建议为了整个谈判的大局，这一条就不要拿掉了。不然，整个协议会受到影响。如果因为这一条达不成协议，后果严重，损失

更大。海关负责同志顾全大局，非常体谅代表团的难处，明确表示，服从全局，不能因为这一条影响协议的签订。

九、艰难而圆满的句号（5）

这个问题解决以后，协议的草签仪式准备进行。

美国人又突然叫起来了：“NO！NO！”

他们也发现协议中漏了一条要求。这一条的内容是：按照最惠国待遇，美国的有关协会可以在中国设立机构，通过法律途径收集一些侵权事实，并在将来的诉讼过程中作为证据。这一条在谈判中提出过，但最后打成的正式文本中却忘了写。李森智和莱尔找张月姣，巴尔舍夫斯基找孙振宇，非常着急地要把这一条加上去。

美方：“这一条必须加。没这一条，我们回去不好交待。”

中方：“加这一条等于重新谈判。不能加。”

美国人向中方再三求情，看样子，他们是真的着急了。

美方：“这个不加，回去就没法办了。”

中方：“现在是什么时候了？难道要推翻协议？”

美方：“你要不加，整个协议就不能达成了。”

美方急得团团转，再三坚持要加上。

这样就给中方提供了一个交换的机会。

中方：“你加这一条，有个条件，把海关那一条删去。”

美方：“删掉那一条可不行。”

中方：“不删，你也甭想加。”

美方代表紧急商量对策。李森智和莱尔作不了主，巴尔舍夫斯基也作不了主，就当场给华盛顿打电话请示，华盛顿竟然同意了。

于是，双方做了一笔交易，皆大欢喜。

文本不得不用电脑又重新打了一遍。

双方代表紧紧张张地收拾桌面上的东西，准备去参加协议草签仪式。中方一位女工作人员这时候在洗手间里意外地发现了莱尔。莱尔此时已经非常疲劳，十几天没日没夜的谈判使她变得瘦削而憔悴。她抓紧点滴时间梳洗打扮，又是抹粉，又是涂口红，看来是要在草签仪

式上掩饰自己的狼狈。被中方人员在这种地方发现，她有点不好意思，边慌慌张张地化妆，边说：“下一次到中国来，一定要问清是干什么的。如果让谈判，我再也不来了。这真是太困难了，太困难了……”

夜里11点，签字大厅的门终于敞开了。

谈判的“最后期限”这时实际上已经超过了。白宫和中南海都在屏住呼吸注视着这个地方。全世界都睁大了眼睛注视着这个地方。

巴尔舍夫斯基和孙振宇并排走进签字大厅。他们身后跟着的有张月姣、段瑞春，李森智、莱尔及参加谈判的双方代表团全体成员。大家在签字长桌后面排成了两排。这时候，外经贸部部长###前来出席草签仪式，她的出现引起了掌声。

等候了整整一天的中外记者拿起“轻重武器”一起向他们“开火”，摄影机摄像机的镁光灯在大厅里不停地闪闪烁烁。

草签仪式正式开始。美国贸易副代表巴尔舍夫斯基和中国外经贸部副部长孙振宇分别代表双方代表团在协议上签了字。

仪式结束后，###对记者发表谈话说：“这项协议的达成是中美双方共同采取务实态度的结果，是一件值得庆贺的事。知识产权谈判是一场关系到中美经贸关系乃至两国关系大局的非常重要的谈判。两国共同的长远的经济贸易利益是双方最终达成协议的最重要的基础。两国在经贸方面虽然还存在一些摩擦和纠纷，但这些问题和障碍都是可以通过平等磋商得到解决的。过去的经验和今天的协议都证明了这一点。希望今天达成的协议成为中美经贸关系继续发展的一个新的转折点。”

美国贸易代表坎特为此举行记者招待会并回答了提问。

记者：“这场贸易战看起来不可避免，为什么在最后一刻达成了协议？”

坎特：“中国关闭了深飞。”

记者：“美国作出了哪些让步？”

坎特：“美国取消了根据特殊301条款对中国贸易进行调查的决定，还同意为中国提供技术援助，使它能够仿照美国的海关署建立自己的海关署。两国同意合作，增加其他有竞争力的外国产品进入市场的机会。”

记者：“美国是否将改变政策，支持中国复关？”

坎特：“这项协议有助于中国尽快加入新的世界贸易组织。中国一直渴望着这样做。”但他又说：“它与中国加入世界贸易组织没有直接联系。”

半个月后的3月11日，坎特飞抵北京。

他是来参加中美知识产权协议的正式签字仪式的。

这次签字仪式上出现了一个有趣的小细节：由于这次谈判的协议不是联合公报，也不是谅解备忘录，而是各自给对方写一封信作为换文，###和坎特本来只在自己给对方的信上签字就行了，但他们两个都忙中出错，在对方给自己的信上也签了字。但在这样的场合，也顾不得改了，只好留待以后再说了。

签字仪式上还出现了一则有趣的小花絮：路透社记者白杰夫手拿一张光盘问###：“###部长，这是一个著名软件。四个星期前，一家非法生产软件的公司被取缔。而现在，这家公司又在出售这种软件，价格为150元至200元人民币。而这种软件的真正价格是 2 万美金……”###回答说：“昨天，我国刚刚发布一项通知，要求各地严肃查处盗版行为。”而后，###又把白杰夫叫到身边，问：“这个盗版软件是从哪个地方发现的？你告诉我，我立即派人去查。”

签字仪式顺利举行，###和坎特举起香槟酒互致祝贺。

###：“相信新协议将会成为中美经贸继续发展的新的转折点。”

坎特：“中美双方都是赢家。”

坎特还宣布：中美两国同意重开复关谈判。

3月13日，中国国家主席###会见了坎特，高度赞扬了两国就知识产权谈判达成的协议，给这次中美知识产权谈判划了一个圆满的句号